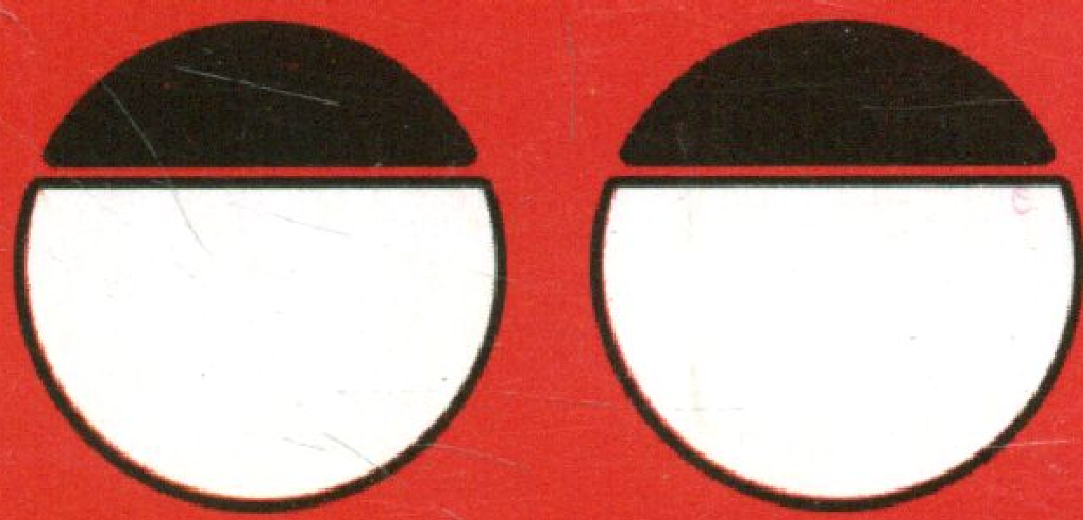
الدكتور عبد الفتّاح محمّد دويدار

سيكولوجيّة السّلوك الإنساني



دار المعرفة الجامعية

٤٠ ش سوتير - الأزاريطة - ت : ٤٨٧٠١٦٣

٣٨٧ ش قنال السويس - الشاطبى ت: ٥٩٢٣١٤٦

سيكولوجية السلوك الإنساني

سيكلوجية السلوك الإنساني

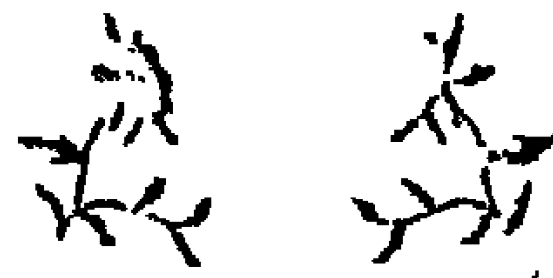
(في استوائه وسوئه)

تأليف
الأستاذ الدكتور
عبد الفتاح محمد دويدار
قسم علم النفس - كلية الآداب - جامعة الاسكندرية

٢٠١٠







دار المعرفة الجامعية

الإدارة : ٤٠ شارع سوتير - الأزاريطة - الإسكندرية
ت : ٤٨٧٠١٦٣

الفرع : ٣٨٧ شارع قنال السويس - الشاطبي - الإسكندرية
ت : ٥٩٧٢١٤١

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الآخِرَةَ وَلا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِن كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ﴾ صدق الله العظيم (القصص،٧٧)

﴿الَّذِينَ إِن مَّكَّنَّاهُمْ فِي الأَرْضِ أَقَامُوا الصَّلاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ وَأَمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنكَرِ وَلِلَّهِ عَاقِبَةُ الأُمُورِ﴾ صدق الله العظيم (الحج،٤١)

إهداء

إلــى أبنائي وبناتي وأحبائي...

إلى طلابي وطالباتي وكل من له فضل عليّ

أهدي هذا الكتاب حباً وعرفاناً

المقدمة

يدلنا التاريخ علي أن حياة الأمم وقوتها، بل ورقيها وحضارتها، كان بفضل معرفة بنيها لأنفسهم تمام المعرفة، معرفة من يقدر على نفسه يوجهها إلى ما فيه الخير لأمته والنفع لجسده. وقديماً قالوا: «أصعب شئ على الإنسان معرفة نفسه»، وفى الأثر: «من عرف نفسه فقد عرف ربه». وفى القرآن الكريم قوله تعالى: «وفى أنفسكم أفلا تبصرون» (صدق الله العظيم).

ولما كانت الأدلة الحديثة تشير إلى أن القواعد والمبادئ التى تحكم السلوك البشرى فى حالات السواء والاستواء هى عينها القواعد والمبادئ التى تحكم تطور نمو السلوك فى حالات السوء والشذوذ، وأن الفرق بين السلوك السوى والسلوك المنحرف هو فى الشدة والملاءمة لا فى صفته أو نمطه.

وحيث أن علم النفس بوسائله المنهجية الراهنة، وبنظرياته لا يعجز عن تلمس الطريق لعلاج مشكلات السلوك الإنسانى على تنوعه وتباينه فى شتى مناحى الحياة ومجالاتها مع تعددها وإختلافها، فقد حرصنا على أن نضع هذا الكتاب الذى يقع فى تسعة فصول، تناولنا فى الفصل الأول سيكولوجية السلوك الإنسانى وديناميات؛ وفى الفصل الثانى سيكولوچية الإتصال وأنواعه ومعوقاته وأبعاده وشبكاته والعوامل التى تسهم فى إنجاحه؛ وفى الفصل الثالث التفاعل الإنسانى وأشكاله ومعرقاته وسيكولوچية الحوار ومشجعاته ومعوقاته ومراحله ودينامياته؛ وفى الفصل الرابع الاتصال الجمعى ودور الجماعات فى عملية الاتصال والدوافع والمتغيرات الشخصية فى الاتصال؛ وفى الفصل الخامس سيكولوچية الدعاية والإعلام والإعلان والعلاقات العامة؛ وفى الفصل السادس سيكولوچية التسويق وخطوات التحضير للإعلان عن السلع وسيكولوچية الألوان والإشكاليات الأخلاقية

لاستخدام علم النفس فى مجال الدعاية. ثم انتقلنا من الفصول السابع وحتى التاسع نحو أنماط السلوك فى حالات عدم السواء، مبتدئين بتعريف النفس والمرض النفسى وأسباب الإصابة بالأمراض النفسية وأهم الفروق بين السلوك السوى والسلوك الشاذ ومعايير الشذوذ وأساليب الفحص النفسى، فالآراء النظرية فى تعليل الإصابة بالإضطرابات النفسية، والتصنيف التشخيصى لإضطرابات السلوك والشخصية والأمراض النفسية والعقلية.

والله من وراء القصد، وهو الهادي سواء السبيل

المؤلف

غزة المحرم ١٤٢٦ هـ

العاشر من فبراير ٢٠٠٥م

الفصل الأول

سيكولوجية السلوك الإنساني

- تمهيد
- ديناميات السلوك الإنساني
- أهم الفروق بين القلق والخوف
- مصادر الإحباط
- أنواع الصراع
- القرآن والسلوك الفردي
- القرآن والسلوك الاجتماعي
- السلوك التفاعلي
- تكوين النسق الاجتماعي
- الدوافع الاجتماعية وهي تؤدي عملها
- الدوافع الاجتماعية والمجتمع

الفصل الأول

سيكولوجية السلوك الإنساني

تمهيد: -

ينمو كل كائن إنساني من خلال تفاعل القوى الوراثية والقوى البيئية حيث تختلف الأهمية النسبية لكل منهما من شخص إلى آخر، ففي كل فرد إمكانيات وراثية معينة، وتعتمد درجة تحقق هذه الإمكانيات على البيئة التي ينمو فيها. ونستطيع أن نرى الطابع الفريد للكائن الإنساني إذا أخذنا في الاعتبار جماعات المورثات الهائلة والخبرات البيئية العديدة واللامحدودة التي تعيش فيها جماعة معينة من المورثات.

فمنذ لحظة الحمل يتفاعل كل جانب من جوانب البيئة المحيطة بالفرد مع الإمكانيات الفطرية التي أعطتها الوراثة، وعند الميلاد يستجيب المولولد للمثير الأول على أساس تكوينه أو مزاجه الذي يظل طيلة حياته كطبقة داخلية تؤثر جزئياً على استجاباته لكل واقع فيما بعد، فكل استجابة هي عبارة عن نتاج لمزاج أساسي شكلته الخبرة التي مر بها أو تعلمها، ومع استمرار خبرة المولود النامي بالواقع تبدأ تلك الكتلة السيكولوجية غير المتمايزة في التمايز ويظهر الأنا أو الذات، وفي هذه العملية من تطور الأنا تنتظم الشخصية - من وجهة النظر السيكودينامية - حول محور من الحاجات البيولوجية والسيكولوجية وتصبح الوسائل التي يحاول بها الفرد إشباع هذه الحاجات عاملاً هاماً في تطور الأنا.

وما يهمنا أن نوضحه هنا هو ألا نخلط بين الأنا وبين مفهوم الذات فالأنا هو جوهر الشخصية، أما مفهوم الذات فهو تقدير الفرد لقيمته كشخص والأنا هو إمكانية الفرد للإنجاز، أما مفهوم الذات فهو يحدد إنجازه الفعلي ويظهر

مفهوم الذات ـ جزئياً ـ من خبرات الفرد بالواقع واحتكاكه به ولكنه يتأثر تأثراً كبيراً بالأحكام التي يتلقاها من الأشخاص ذوى الأهمية الانفعالية في حياته وبتفسيراته لاستجاباتهم نحوه(*).

لذلك كان من أهم المحددات التي اهتم بها علماء النفس لتفسير السلوك الإنساني ومعرفة طبيعته وأسبابه ودوافعه هو أن للإنسان حاجات متعددة منها ما هو أوّلى وفطري كالحاجة إلى المأكل والمشرب، ومنها ما هو نفسي واجتماعي مكتسب وهو ما يرتبط بشعور الإنسان بالطمأنينة والاستقرار والحاجة إلى الحب والانتماء والرقى والتقدير من الآخرين. وعدم إشباع هذه الحاجات إنما يؤدي إلى وجود حالة من عدم التوازن الأمر الذي يؤدي بدوره إلى حدوث توتر جسمي ونفسي مما يدفع الإنسان إلى محاولة استعادة توازنه وذلك بسعيه للحصول على حاجاته المادية أو النفسية وهو يختار عدداً من الأساليب والتصرفات والسلوك التي يعتقد أنها ترضى هذه الحاجات أو تشبعها.

وعلى ذلك فالسلوك ـ السوى منه وغير السوى ـ هو الإفصاح عن تيارات متعددة في حالة حركة دائمة داخل إطار الشخصية، ومن هذه التيارات ما يرجع إلى التكوين البيولوجي والفيزيولوجي للفرد (الجهاز العصبي والغدد الصماء) أو إلى الخبرات النفسية التي اكتسبها (العواطف والإنفعالات والعمليات الإدراكية المختلفة) أو إلى المواقف الإجتماعية التي يتعرض لها (الإيحاءات والآثار الواردة إليه من البيئة) أو إلى احتمالاته بالنسبة للمستقبل. (الاتجاه الغائي أو الهدف الذي يرمى إليه).

هذه التيارات التي تظل أبداً في حالة حركة دائمة وتفاعل متصل بعضها مع بعض، تساير الفرد في مراحل نموه الذي يتبع فيه حركة دائرية لولبية وفقاً لقوانين توجيهية معروفة. وهذه التيارات تتضح في سلوك الفرد أو في شخصيته التي تكون متكاملة إذا سارت هذه التيارات سيرها السوى داخل إطار الشخصية

---

(١) انظر، عبد الفتاح دويدار (١٩٩٢) سكولوجية العلاقة . مفهوم الذات والاتجاهات. بيروت: دار النهضة العربية.

وفي حدود القانون الطبيعي الهام ـ قانون الإعتدال أو قانون التوازن بين طرفين ـ ولكنها تخرج من تكاملها نقصاً أو زيادة أو إنحرافاً إذا حاولت هتك القانون بالخروج عن ذلك الإطار المرسوم.

ففي هذه الحالة تصبح شخصية الفرد مريضة اجتماعياً حيث يبدو عاجزاً عن التعلم، أي النمو في مواقف معينة من خلال خبرة العلاقات مع الأفراد، وقد يكون مستوى ذكائه عالياً أو عادياً، كما تتكرر منه الأفعال التي تؤدي إلى نبذ المجتمع له والتي تقع غالباً تحت طائلة القانون مع عدم استطاعته تغيير سلوكه العدواني. وبصفة عامة تجد المريض إجتماعياً لا يدرك تماماً أن ما يأتيه من أفعال يمثل ضرراً أو خطورة إجتماعية أو إن عليه مسؤولية ضبط سلوكه نحو المجتمع.

والعمليات السيكولوجية على اختلاف أنواعها تبدأ بالمستوى الإدراكي الذي يتضمن تفسير الإحساسات وربطها وإدراك العلاقة بينها وإعطائها معنى يتصل بحياة الشخص وخبراته ومجتمعه الذي يتفاعل معه، لذلك كانت عملية الإدراك من أولى المستويات السيكولوجية، بل لقد توصلت الدراسات المتعمقة في ميدان الشخصية إلى أن عملية الإدراك ليست فقط نقطة البداية ولكنها خلاصة المستويات جميعاً، فيها يصب الشخص تاريخه وخبراته وانفعالاته، وفيها يتأثر بدوافعه الشعورية واللاشعورية، فهي إذن نقطة بداية ونقطعة نهاية في نفس الوقت إن صح أن نصف الحياة العقلية بأنها تبدأ وتنتهي.

والجدير بالذكر، أن تحليل نتائج عملية الإدراك يؤدي إلى إمكانية التشخيص النفسي حيث يتلخص الأساس النظري لذلك في ناحيتين:

الأولى: أن لكل شخص بيئته النفسية التي تختلف عن البيئة النفسية لغيره، وتختلف كذلك عن مكونات البيئة الطبيعية الخارجية، ذلك لأن عملية الإدراك التي هي المظهر الأول لاحتكاك العقل بالعالم الخارجي عملية انتقائية فيها ينتقى العقل بعض المنبهات ويغفل غيرها، وحتى التي يدركها لا تتساوى شدتها بعضها مع بعض كما لا تتساوى شدتها مع ما هي عليه في العالم الخارجي.

الثانية: البيئة النفسية للفرد تؤثر في إدراكه المقبل للمثيرات الخارجية، وما دامت هذه المثيرات الخارجية واحدة بالنسبة لمختلف الشخصيات، فإن اختلاف نتائج الإدراك لا بد أن يكون تابعاً أولاً وأخيراً عن اختلاف المسببات الداخلية لهذا الاختلاف وهي مكونات الشخصية التي يتميز بها كل فرد عن الآخر والتي تعبر بها الشخصية عن مكوناتها الداخلية وهي أبسط المظاهر السلوكية.

هذا الاختلاف في نتائج الإدراك تبدأ منه جميع المظاهر السلوكية التي كان ينظر إليها في هذه الحدود وفي داخل هذا الإطار منذ بداية التجريب السيكولوجي، إلا أن النظرة إلى هذه الوظيفة قد دخل عليها كثير من التطوير نتيجة للزيادة المضطردة في خبرة وقدرة السيكولوجيين على فهم ديناميات الشخصية وتعمقهم في فهم أكثر القوى الداخلية في أبسط المظاهر الذهنية والسلوكية، فلم تعد عملية الإدراك عملية توضيح للمنبهات الخارجية تتوقف أولاً على هذه المنبهات، بل أصبح ينظر لها في علم النفس الحديث على أنها معقدة غاية التعقيد.

ديناميات السلوك الإنساني

ترجع محددات السلوك الإجتماعي للفرد إلى عوامل كثيرة متداخلة، ولذا فإن دراسته ليس بالأمر اليسير إذ يستحيل إرجاع سلوك معين أو اتجاه أو قيمة معينة إلى عامل واحد أو إلى عدد بسيط من العوامل حتى ولو كان هناك عامل واحد أو بضع عوامل أكثر أثراً في بعض الأحيان من غيرها من العوامل. فلا نستطيع مثلاً أن نرجع إتجاه فرد ما إلى طبقة إجتماعية معينة ونقف عند هذا الحد لأننا عندئذ لا نستطيع أن نفسر اختلاف أفراد الطبقة الواحدة في القيم، ولا نستطيع أن نرجع اتجاه شخص معين إلى انتمائه إلى مهنة معينة، لأن أفراد المهنة الواحدة لا يتفقون جميعاً في اتجاهاتهم حتى بالنسبة للمشكلات الخاصة بمراكزهم الإجتماعية.

والواقع أن السلوك الإنساني يختلف باختلاف الأفراد حتى ولو ظل الموقف الذي يستجيبون له ثابتاً، أو كانت الظروف البيئية الموضوعية التي

يسلكون إزاءها هي هي بالنسبة للجميع، فمنذ اللحظة الأولى التي يبدأ فيها الكائن الحي حياة مستقلة تبدأ مع هذه الحياة علاقة ديناميكية بين الكائن الحي من ناحية وبين البيئة المحيطة به من ناحية أخرى، أو بمعنى آخر تبدأ عملية تفاعل مستمرة بين الكائن الحي وبيئته، تفاعل يكون فيه كل من الكائن والبيئة في حالة نشاط، فالبيئة يصدر منها نشاط يؤثر في الكائن الحي، والكائن الحي يصدر منه نشاط يؤثر في البيئة ويسمى أي نشاط يصدر من الكائن الحي في أثناء عملية التفاعل هذه بالسلوك.

إذن فالنمو النفسي والإجتماعي والتربوي بمختلف صوره يؤكد لنا أهمية توازن العلاقة القائمة بين الواقع الداخلي للفرد والواقع الخارجي وتبّني قِيَمَه، كذلك في إبراز ما يؤديه إخفاق هذا التوازن في تعثر هذا النمو لأن نجاح هذا النمو هو طريق السواء، أما فشله وتعثره فهو طريق المرض والجنوح بصفة خاصة حيث تظل المطالب الغريزية على صورتها البدائية في إلحاح لا يقبل الإرجاء وشعور دائم بالحرمان، وأهم من ذلك كله.. موقف من العالم الخارجي قائم على الرفض والمعاداة.

ومن ناحية أخرى، فإن النمو النفسي رهن بالتقاء الواقع المادي الخارجي بالواقع النفسي الداخلي، وهذا الالتقاء يتم خلال عمليات التبادل بين الداخل والخارج. ـ الداخل ممثلاً في الرغبات والمخاوف والتخيلات، والخارج ممثلاً في الأشخاص والواقع الفعلي ـ والصورة المثلى هنا أن يتصف الواقع الخارجي بالحد الأدنى من توفير الأمن والإشباع الأمر الذي يمكن من تطويع الواقع الداخلي له ويتقارب وإياه بحيث يؤدي في نهاية الأمر إلى التقارب أو التطابق أي السواء.

وعلى ذلك فإن السلوك الإجتماعي يُنظر إليه في مستويات ثلاثة هي:

١ ـ مستوى ثقافة المجتمع.
٢ ـ الثقافات الفرعية والجماعات الأولية.
٣ ـ سلوك الفرد ذاته.

وبطبيعة الحال فإن هذا التقسيم مجرد أداة تساعد في عملية التحليل

والدراسة العلمية، وعند البحث في أي من هذه المستويات لا بد أن يؤخذ في الاعتبار المستويان الآخران. وهذا يعني أننا عند دراسة السلوك الإجتماعي نركز اهتمامنا بالفرد، أي بما يترتب على احتكاك الفرد بغيره من الناس في مواقف الحياة الإجتماعية المختلفة في إطار ثقافة المجتمع من تكوين وتعديل للأنماط السلوكية وإتجاهات الشخصية.

ذلك لأن الثقافة هي تنظيم للسلوك المكتسب، ونتائج ذلك السلوك يشترك أفراد مجتمع معين في مكوناتها الجزئية، وتنتقل عن طريق هؤلاء الأفراد، أي أن الثقافة مفهوم يشير إلى أسلوب حياة مجتمع ما، وهذا يعني أن الثقافة مفهوم كلي ديناميكي لأنه بمثابة إطار يشمل أفراد المجتمع كافة وإن كان هذا لا يعني أن كل أفراد المجتمع يشتركون في كافة جزئيات الثقافة أو الأنماط الثقافية، وهي كذلك مفهوم ذو بعد زمني ينتقل من جيل إلى جيل، وهو أيضاً معرض للتغير المستمر بدرجات متفاوتة من مجتمع إلى آخر ومن عصر إلى آخر.

وخلاصة القول أن الفرد عندما يواجه بإحباط يقف حائلاً أمام إشباع حاجته فإن ذلك يؤدي إلى التوتر الذي يدفع بدوره الفرد إلى الاتجاه نحو سلوك يشبع هذه الحاجة لخفض التوتر، واختيار الفعل أو الأفعال التي تؤدي هذا الغرض في أي وقت وفي أي موقف يعتمد على التعلم السابق للفرد وعلى حدوده وإمكانياته التكوينية.

فعلى الرغم من أن الحاجات ذات طابع عالمي في المجتمع الإنساني إلا أن طريقة إشباع أي من هذه الحاجات تختلف إختلافاً واسعاً من فرد لآخر مثل تفضيل نوع من الطعام على آخر أو اختيار شريك الحياة في حالة الزواج أو اختيار المهنة، كما أن الأهمية النسبية للحاجات تختلف كذلك من فرد إلى آخر وعند نفس الفرد من وقت إلى آخر.

وتعتمد شدة الحاجة على خبرات التعلم السابقة وعلى درجة الحرمان وغني عن البيان أن الحاجات تعمل في الكائن الحي في صورته المتكاملة، كما أنها تعمل دائماً وهي مترابطة مع كل الحاجات الأخرى.

ويذكر «والتر كرفيل» (١٩٦٨) أن إشباع الحاجة أو عدم إشباعها يصاحبها دائماً استجابة إنفعالية، فإذا أشبعت الحاجة كان الشعور المصاحب ساراً، وإذا لم تُشْبع يكون غير سار وفي هذه الحالة وبمرور الوقت قد يصبح الإنفعال نفسه مؤدياً لوظيفة الدافع وبالتالي يؤثر دينامياً في السلوك، فيسعى الفرد من أجل الانفعال السار في حد ذاته، كما أن محاولات تجنب الانفعال غير السار تصبح دوافع في حد ذاتها، وبالتالي فإنها قد تؤدي إلى تغيرات في نمط السلوك الكلي للفرد، ومن ثم فالحاجة التي أدت إلى الإنفعال السار أو الإنفعال غير السار تصبح أقل أهمية بجانب الإنفعال نفسه، ومن الدلالات الهامة على ذلك تأثير القلق بوصفه قوة دافعة في السلوك الإنساني فيصبح خفض القلق حاجة في ذاته ولذاته.

والقلق هو حجر الزاوية في كل نوع من أنواع السلوك السيكوباتي إذ إن وجوده يعني نذيراً بالخطر الذي يتهدد أمن الفرد وسلامته النفسية وتقديره لذاته كما يتهدد إحساسه بالسعادة والرضى، وهو أمر مصاحب للصراع كما أنه هو ذاته مرتبط بمصاحبات فسيولوجية. ومع ذلك قد يكون القلق حليفاً مساعداً لا عدواً مخيفاً إذ في الظروف السوية يؤدي القلق إلى التعلم ويهيىء المرء للتوافق مع تحديات بيئته ويشجع على حسن الأداء. لذلك يعرف القلق بأنه حالة انفعالية غير سارة يستثيرها وجود الخطر وترتبط بمشاعر ذاتية من التوتر والخشية، والتغيرات الفسيولوجية الناتجة عن القلق تتضمن الجهاز السمبثاوي والباراسمبثاوي كما تتضمن اتساع الحدقة وازدياد العرق في الكفين وازدياد بضات القلب والتنفس السريع، وحالة القلق هذه تمثل خبرة عابرة تتفاوت من حيث الشدة وتتذبذب من وقت لآخر.

وبطبيعة الحال يختلف القلق عن الخوف في النواحي التالية:

١ ـ الخوف يصدر من خطر ناشىء عن موضوع محدد، بينما القلق يكون منتشراً أو غير مرتبط ارتباطاً مباشراً بموقف معين.

٢ ـ استجابات الخوف تقتضي ابتعاد الفرد عن الموضوع المخيف أو اختفاء هذا الموضوع المخيف، ولكن استجابات القلق تدوم على فترة أطول من الزمن، ولذلك يمكن أن تصبح مرتبطة بمنبهات مثيرة جديدة.

٣ ـ الخوف يحفز الجهود المناسبة للتصرف مع الموضوع المخيف مثل التأهب للقتال أو الهرب أو إعادة الطمأنينة أو إعادة تقدير الموقف. لكن القلق الشديد يحدث الاضطراب والاختلال ويؤدي إلى طائفة متنوعة من السلوك بما في ذلك الاستجابات غير المناسبة أو المفككة أو التي لا صلة لها بالموضوع.

وللقلق آثار إيجابية وأخرى سلبية، فتلك الإيجابية تكمن في النظر إلى القلق على أنه يؤدي وظائف مفيدة في الظروف السوية فهو بوصفه نذير خطر أو تهديد ينشط الكائن الحي ويكون بمثابة جهاز إنذار مبكر من الناحية النفسية، فإذا صدر الإنذار عن الجهاز ساعد ذلك في عملية التكيف مع البيئة إذ يصبح الفرد عندئذ أكثر إدراكاً للملابسات والظروف من حوله. أي أن القلق أشبه بالإشعاع مفيد إذا تم ضبطه وتوجيهه(*).

أما الآثار السلبية للقلق فإنها تظهر في كونه ضار إلى حد بعيد إذا تُرِكَ من غير تقييد، إذ أن هذه الآثار السلبية يكون لها فعل حسن إذا توافرت بقدر معتدل وتصبح ضارة إذا توافرت بقدر زائد.

وبما أن حاجات الفرد قُوى نشطة وحيوية ولها تأثير التوجيه خاصة عندما تلح في طلب الإشباع فإنها توجه الفرد نحو أنشطة ذات اتصال بهذا الإشباع وتزيد من قدرة الفرد على الإحساس بالأمور المتصلة بإشباع هذه الحاجات، ومن الجوانب المهمة التي تدفع الفرد إلى أن يسلك كل سبيل لتحقيق هذا الإشباع أن الحاجات قد تؤدي عملها من غير أن يكون الفرد على وعي بتأثيرها وهو ما يسمى بالدوافع اللاشعورية أو الدفع اللاشعوري.

ويرجع الفضل إلى فرويد في إعطاء أهمية أكبر للاشعور في تأثيره على نمو الشخصية والسلوك الإنساني حيث يمثل مفهوم اللاشعور أحد الدعامات الأساسية في النظرية الفرويدية في بناء الشخصية.

فإظهار نشاط ما بعد التنويم المغناطيسي الذي يتم في وجود حالة إيحاء غير نشطة (أي وراء نطاق وعي المريض) ودخول الشعور النشط كفكرة تنهي

---

(١) انظر، عبد الفتاح دويدار (١٩٨٧) دراسة عاملية ومنهجية مقارنة للقلق لدى بعض الفئات الكلينيكية، رسالة دكتوراه ـ غير منشورة ـ كلية الآداب ـ جامعة الإسكندرية.

هذا النشاط في لحظة معينة أدى بفرويد أن يضع مسلمته الفرضية في أن فكرة ما يمكن أن تكون نشطة ولا شعورية في نفس الوقت، وأن هذه الأفكار اللاشعورية يمكن اعتبارها ذات نوع «دينامي» وراء نطاق الوعي أي أن مثل هذه الفكرة اللاشعورية تكون نشطة وتؤثر في السلوك الشعوري ولا تدخل في نطاق وعي الفرد.

بينما الأفكار السائدة قبل مفهوم «اللاشعور الدينامي» قد زعم أنها تحوى فترة من الشعور يتضاءل تدريجياً ويضعف مع الزمن، وكان يظن أن الإدراك يكون غير نشط أو يتأخر حتى يستدعيه الوعي بالإرتباط أو المثير المناسب.

وعلى ذلك نستطيع القول بأن الخبرات العقلية ـ مثل الوعي بالحاجات وبالرغبات والإنفعالات والطموح ـ تحدث في ثلاثة مستويات: المستوى الشعوري، والمستوى قبل الشعوري، والمستوى اللاشعوري.

فالعمليات الشعورية هي خبرات عقلية يعيها الفرد، وهذه الخبرات عرضة للضبط الإرادي، وحدة وعي الفرد بالخبرات الشعورية هي وظيفة الانتباه.

والعمليات قبل الشعورية هي الخبرات العقلية التي لا يعيها الفرد ولكنه يستطيع استحضارها إلى مستوى الوعي بسهولة.

أما العمليات اللاشعورية فهي خبرات عقلية لا يستطيع الفرد استحضارها ولا تخضع للضبط الإرادي، ولكنها تؤثر باستمرار في سلوك الفرد واتجاهاته بطريقة لا تخضع لحدود الزمان والمكان أو المنطق.

وبطبيعة الحال لا بد أن هناك بعض الحاجات التي يجدها الفرد ولا يستطيع إشباعها وتتطلب طبيعة المجتمع نفسه من الإنسان أن يتقبل إحباط بعض حاجاته ويعتاد على إنكار الذات بقدر ما. وينتج الإحباط من التصادم بين دافعين تنطلق قواهما في اتجاهين مختلفين، فيؤدي ذلك إلى حالة صراع، ويعي كل فرد للإحباطات والصراعات التي تحدث في حياته اليومية، ولكن الصراعات والإحباطات التي لا يعيها الفرد فهي تلك التي تعمل تحت السطح أي في المستوى اللاشعوري.

ويحدث الإحباط حين يواجه الفرد عقبات تقف في وجه إشباعه لحاجاته، وأمثال هذه العقبات تعطل الفرد أو تمنعه من إشباع حاجاته وقد تنشأ من عدة مصادر:

١ ـ اقتصادية: مثل فقدان الدخل أو عدم وجود دخل كاف يسمح بشراء ما هو مرغوب، وفي بعض الحالات يكون الدخل نفسه هو الأمر المرغوب لأنه قد يمثل بطريقة رمزية الأمن أو المركز أو القوة.

٢ ـ مادية: مثل العاهة أو أوجه القصور الجسمي أو الضعف العقلي أو النقص العقلي أو البُعد الجغرافي، أو الحواجز المحسوسة مثل السياج أو نحوه، أو الشيخوخة.

٣ ـ خاصة بالمجتمع: مثل القواعد والقوانين والعادات ومعايير البيئة وإتجاهات التحيز أو التعصب عند الناس.

٤ ـ مهنية: مثل ظروف العمل ومتطلبات الترقية ولوازم الإنتاج والعلاقات بين العاملين.

٥ ـ العلاقات بين الأشخاص: مثل منافسة الآخرين، عدم فهم الآخرين للمرء أو مشاركتهم لشعوره، فرط الاهتمام من قبل الوالدين، أو لمجرد أن للآخرين حاجاتهم كذلك.

وللإحباط أهميته لا لمجرد ما يؤدي إليه من شعور بالضبق وعدم الارتياح عند الفرد ولكن بسبب بعض الآثار الأخرى حيث لا توجد نتيجة مباشرة وحيدة للإحباط وأن هناك عدداً من الأمور المختلفة يمكن أن تحدث لأن الإحباط قد يؤدي إلى:

- تحسين الحاجة أو الهدف.
- العدوان.
- النكوص أو الارتداد.

وهناك نوعان من الإحباط: إحباط شخصي، وإحباط بيئي.

وتأتي الإحباطات الشخصية من العجز الشخصي مثل الذكاء المنخفض أو الافتقار إلى القوة البدنية أو وجود بعض الأمراض أو العاهات التي تُعجز

الفرد. وتأتي الإحباطات البيئية من العوائق الموجودة في البيئة مثل القيود التي يفرضها الآباء أو الفقر أو الموانع الفيزيقية.

أما عن الصراع فهناك ثلاثة أنواع:

١ ـ الاقتراب ـ المزدوج: حيث يجب على الفرد أن يختار بين هدفين لهما جاذبية بالنسبة له (الزواج أو العمل). وهذا هو صراع الإقدام ـ الإقدام.

٢ ـ الابتعاد ـ المزدوج: حيث يجب على الفرد أن يختار بين ضررين (القيام بعمل كريه أو الإفلاس). أي صراع الإحجام ـ الإحجام.

٣ ـ الاقتراب ـ الابتعاد: حيث يجب على الفرد أن يقرر ما إذا كان يقترب من هدف سار يتضمن الوصول إليه تكبد مشاق كثيرة أو لا يقترب (السعي من أجل مجد بطولي رغم مخاطر ذلك). صراع الإقدام ـ الإحجام.

(الإقدام ـ الإقدام) (الإحجام ـ الإحجام) (الإقدام ـ الإحجام).

ومعظم الصراعات الهامة في الشخصية هي عبارة عن التعارض بين دوافع تتصارع مع المعايير الإجتماعية والخُلقية، ومن أمثلة هذه الصراعات محاولة المراهق أن يوائم بين دوافعه الجنسية وبين القيود الإجتماعية والحضارية.

ونظراً لأن هذه الإحباطات والصراعات مؤلمة ومحملة بالتوتر فإنها تدفع الفرد نحو أفعال تعمل على تخفيف الضيق الناشىء حينئذ، وتسمى هذه الأفعال بعملية التوافق وقد تكون شعورية أو لا شعورية.

وعندما يكون الصراع أو الإحباط شديداً ومستمراً فإن الفرد قد يشعر بتهديد للأنا وبالتالي يشعر بالقلق، ويدفع التوتر والقلق الفرد نحو الاستجابات الأساسية للعراك أو الهرب، ويتحدد الشكل الذي تتخذه هذه الاستجابة بالتعلم السابق للفرد وبخبرات حياته، وكلما خبر الفرد أنماط المجتمع ومتطلباته وتقبلها مال إلى السيطرة على استجاباته أو إخفائها أو التعديل منها، حيث نجد

دائماً التعبيرات المتطرفة للعراك أو للهرب في الأطفال وأيضاً في البالغين غير الناضجين.

والقلق المفرط يستثير السلوك البدائي إلى حد يجعل الفرد يفقد بصورة مؤقتة جانب المعقولية في حلّ المشكلات، إذ عندما يخبر المرء حالة القلق يتضح له دور الحيل الدفاعية لأن ظهور القلق هو الإشارة أو العلامة بأن هناك خطراً قائماً، وأن السلوك الدفاعي عملية للوقاية من الخطر أو لمنعه أو لاعتراضه. وتسمى هذه الحيل الدفاعية(*) بالميكانيزمات العقلية أو ميكانيزمات الأمان لأنها تستخدم في تأمين الشخصية ضد مزيد من الأخطار، ولا بد من الاحتفاظ بهذه الحيل الدفاعية حتى يحتفظ المرء بالشعور بالأمن والسعادة.

وميكانيزمات التعامل مع القلق حين يحسن استخدامها يمكنها أن تعدل من الآثار السلبية للقلق بل وأن تمنع من ظهورها، ومع ذلك لا بد لنا من أن ندرك أن الدفاعات تقوم لغرض واحد فريد ـ هو الحيلولة دون القلق أو الخفض من حدته. ومن الطبيعي أن هذا يمكن أن يعين الفرد على التحرر من آثار القلق التي تؤدي إلى العجز والضعف بحيث يتمكن بعد ذلك من أن يتكيف للضغوط العصبية، ولكن للدفاعات مساوئها كذلك لأنها كثيراً ما تتحول بدورها إلى عوائق تمنع من التوافق، مثال ذلك أن الكبت يتضمن إبعاد بعض المعلومات المرتبطة بالقلق من الوصول إلى الشعور، والكبت حين يحدث يتعذر بعد ذلك استعادة هذه المعلومات، ويتعين على الفرد أن يقوم بوظائفه من غير الاستفادة بهذه المادة المكبوتة. فالرغبة التي تُكبَتْ لا تموت.

بالإضافة إلى ذلك فإن الحيل الدفاعية لا يتيسر تعديلها بسهولة لأنها تكتسب قوتها عن طريق خفضها للقلق، كما أن الحيل الدفاعية تتضمن كما يقال الإنكار وهو تزييف الحقيقة أو إنكارها وتؤدي عملها بطريقة لا شعورية

---

(١) الحيل الدفاعية أو مكيانيزمات الدفاع defense mechanisms كثيرة ومتنوعة، منها: الكبت، التسامي (الإعلاء)، التبرير، الإسقاط، النكوص، النقل (الإزاحة أو التحويل)، التكوين العكسي (الإقلاب)، النسيان، التعويض المسرف (الاهتمام الزائد)، التقمص، الوسوسة، الخُلْفَة (العناد والمعارضة)، الانسحاب، القمع، أحلام اليقظة.

بحيث يصبح الفرد غير مدرك على الإطلاق لما يحدث.

القرآن والسلوك الشخصي

القرآن الكريم: هو الكتاب المبين الذي لم يترك كبيرة ولا صغيرة، من شؤون البشر وأحوالهم إلا أحصاها بالحق.

هذا الكتاب الذي أنزله العليم الخبير وحفظه من أي تحريف أو تبديل، وكف عنه كل يد عابثة تبغى تغيير كلمة منه أو حرف، إضافة أو حذفا.

هذا الكتاب القيِّم في إعجازه مع وضوحه، الذي أوحى به من لدن العزيز الحكيم إلى نبيه الأمي الصادق الأمين، لهو آية ومعجزة ربانية لرسول من البشر ليهديهم به إلى صراط الله المستقيم.

فهل بعد هذا القرآن البينّ المحيط من مزيد، لكل من آمن بالله الواحد القهار وبكتبه وبرسله وهو عليه شهيد؟

أفغير هذا الكتاب المبين يتخذ أي مؤمن هَدْياً ونبراساً في حياته الدنيا ولآخرته؟.

﴿إِنَّ هَذَا الْقُرْآنَ يَهْدِي لِلَّتِي هِيَ أَقْوَمُ وَيُبَشِّرُ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِينَ يَعْمَلُونَ الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ أَجْراً كَبِيراً﴾ [سورة الإسراء: آية ٩].

هذا هو الكتاب الذي أشار إليه منزله، جل وعلا، بقوله:

﴿وَأَنَّ هَذَا صِرَاطِي مُسْتَقِيماً فاتَّبِعُوهُ ولا تَتَّبِعُوا السُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَنَ سَبِيلِهِ ذَلِكُمْ وَصَّاكُم بِهِ لَعَلَّكُم تَتَّقُونَ﴾ [سورة الأنعام: آية ١٥٣].

ألا ندعو الله جميعاً نحن المؤمنين بالله وكتبه ورسله أن يهدينا إلى صراطه المستقيم، نتلمس بسلوكنا هذا الصراط رضا الخالق وتوفيقه، ونتقى غضبه وعذابه؟.

اللهم:

﴿اهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ * صِرَاطَ الَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمِ غَيْرِ المغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلاَ الضَّالِّينَ﴾ [سورة فاتحة الكتاب، الآيتان ٦ ـ ٧].

ألا نتخذ من هذا الكتاب مرشداً لنا في التعامل مع الناس بالمعروف وسبيلاً للفوز برحمة العزيز المقتدر ورضائه، سبحانه وتعالى؟ .

هذا هو الفرقان، دستور الإنسان الأزلي، يفرق به المؤمن بين الحق والباطل، وفي ضوء آياته البينات يميز الصواب والخطأ، ويختار الطيب وينبذ الخبيث، به يهتدى إلى الحق ويتحرى الصواب ويتخير الطيب في فكره وضميره وفي قوله وعمله فيفوز فوزاً مبيناً في حياته الدنيا وفي دار البقاء والخلود.

فإلى قرآن الله الكريم خاتم كتب الله، علينا نحن المؤمنين به وبمنزله وبمبلغه أن نهتدى به إلى الطريق القويم في أسلوب عملنا في هذه الحياة الدنيا وسلوكنا فيها، وبه نسترشد دوافع العمل وأهدافه وطريقته بعد أن نتدبر الأسباب الطيبة لنحصل على مسببات طيبة ونربط بينها بالسلوك الطيب.

وما أبلغ هذا القرآن وما أعظم بيانه لمعنى السلوك الذي يجب على كل مؤمن الأخذ به ليسعد به وليشمله الله برعايته ونظره ورحمته، إذ يبين معاني ولاية المؤمن لأخيه في الإيمان وتعاونهما، ما أطاعا الله العزيز الرحيم ورسوله الصادق الأمين:

﴿وَالمؤمِنُونَ والمُؤمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أوْلِيَاءُ بعضٍ يَأْمُرُونَ بِالمْعرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ المنكرِ وَيُقِيمونَ الصَّلاَةَ ويؤتُونَ الزَّكَاةَ، وَيُطِيعُونَ الله وَرَسُولَهُ أولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ الله، إنَّ الله عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ [سورة التوبة: آية ٧١].

والله الغني الحميد، إذْ يأمر المؤمنين بالأخذ بالمعروف والانتهاء عن المنكر، لا يبغى من عباده شيئاً، وهم هؤلاء الضعفاء الفقراء إلى رحمة ربهم، إنما يريد عمران الأرض بالذي هو أصلح وأن يسلك عباده من سبل العمل والعيش بالتي هي أقوم.

يأمر الله عباده المؤمنين بالاستعانة به والتوجه إليه وإسلام الأمر كله له لا تواكلا ولا قعوداً، بل التماساً لإلهامه لهم إلى طريق الصواب وهديهم في عملهم بالتي هي أحسن.

والمؤمن الصادق في إيمانه، والمتقى ربه حق تقاته، بسيره على صراط

ربه المستقيم بلا انحراف ولا عوج، إنما يجعل من نفسه ومن سلوكه قدوة حسنة لغيره، وعاملاً فعالاً في بث الخير وإعلاء كلمة الحق.

فعلى هذا المؤمن إذن، أن يبدأ بنفسه فيأخذ بمبادىء هذا الدين القيم، المبينة بأوضح بيان في القرآن الكريم، فيسير على هدى آياته نصاً وروحاً في سلوكه العام والخاص، فكراً وقولاً وعملاً، في صدق وتقوى. فيكون له بذلك قوة الإيحاء والتأثير فيمن حوله ومن يتعامل معهم. يتقبلون منه النصح فيردهم عن الضلال إلى الهدى وعن الانحراف إلى الاستقامة. ولا يكون هذا إلا عن اقتناع به وتصديق له فيترسمون خطاه. وبذلك يكون هذا المؤمن قد نفع نفسه ونفع الناس وأوفى بعهد الله ووفاه بما التزم له به، ووفى الناس حقهم في الهداية والاستقامة.

هذا ما يجب أن يكون عليه سلوك المؤمن، وهذه هي نتائج هذا السلوك، ومظاهر السلوك الشخصي للمؤمن، كما توحي به آيات القرآن الكريم هي:

١ ـ أداء المؤمن حق الله عليه في عبادته، وهي تلك الفرائض الخمس التي حددها الله ليأخذ بها كل مؤمن مسلم، وهي الشهادتان وإقامة الصلاة وإيتاء الزكاة وصوم رمضان والحج إلى بيت الله الحرام. وسنتناولها هنا من حيث أثرها في تكييف السلوك الشخصي للمؤمنين بما يجعلهم قدوة صالحة لغيرهم:

لا يقصد بهذه الفرائض مظاهرها الحركية فحسب، بل إن هذه المظاهر ما هي إلا وسيلة إلى هدف أعظم، هو تجميل مؤديها بحميد الخصال وقويم الأخلاق التي يجب أن يكون عليها كل مؤمن صدق إيمانه وتقبله منه ربه.

وعلينا أن نبين هنا انعكاسات أداء الفرائض في سلوك مؤديها وهي الهدف الذي قصده الله من فرضها. وهي انعكاسات تجعل من المؤمن إنساناً طاهراً صالحاً لا يصدر منه إلا كل طيب وصالح.

فشهادة أن لا إله إلا الله وأن محمداً عبده ورسوله، تهدى المؤمن المسلم إلى الالتزام بالعمل بكل ما جاء في القرآن والسنة، ومظاهرها العملية أداء بقية الفرائض.

وبالصلاة ينتهي المؤمن المسلم عن ارتكاب ما نهى الله عنه من فواحش ومنكرات ويتحلى بفضائل الخشوع لله والتواضع له وتقواه والبعد عما يغضبه، فيفوز برضا الخالق والخلق.

والزكاة تطهير للمال مما حرم الله في طريقة جمعه وإنفاقه، وتطهير للنفس من نقائص الجشع والأثرة والبخل لتحل محلها فضائل الزهد والتعاطف بين المؤمنين.

والصوم تدريب للمؤمن ورياضة نفسه على الصبر ومغالبة أهوائها وشهواتها كما أنه تطهير البدن من البطنة والتخمة.

والحج تمجيد عملي وتقديس لمنزل الوحي الإلهي الذي تهفو إليه نفس كل مؤمن وتجميع لأمة الإسلام من مشارق الأرض ومغاربها في صعيد واحد للتلبية والابتهال إلى الله عز وجل، وللتعارف والتعاطف والتشاور فيما يدعم الترابط بين المسلمين واعتزازهم بدينهم وولائهم لربهم.

٢ ـ والتفاؤل والرضا بما قسم الله، من مظاهر السلوك الشخصي التي يسعد بها المؤمن كما يسعد بها كل من يتصل به. ومعنى التفاؤل توقع الخير والرزق الطيب من الله سبحانه وتعالى، وما دام المؤمن قد آمن وسلم بقدرة ربه وحتمية قَدَرِه فإنه يتقبل ما قسمه الله له بنفس راضية إيماناً منه بأن كل ما يأتيه من الله خير ولو بدا له شراً. وليس معنى التفاؤل والرضا والتوقع أن يتواكل المؤمن ويجمد في مكانه ولا يعمل ويسعى وراء رزقه، بل عليه أن يتحرك ويعمل ما يرى فيه الحق والخير ووفق ما أمر به الله عباده المتقين ثم يسلم بعد ذلك نتيجة عمله يقررها العزيز العادل.

﴿مَنْ عَمِلَ صَالِحاً فَلِنَفْسِهِ وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا وَمَا رَبُّكَ بِظَلَّامٍ لِلعَبِيدِ﴾ [سورة فصلت: آية ٤٦].

﴿بَلَى مَنْ أَسْلَمَ وَجْهَهُ لِلهِ وَهُوَ مُحْسِنٌ فَلَهُ أَجْرُهُ عِنْدَ رَبِّهِ، وَلاَ خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلاَ هُمْ يَحْزَنُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ١١٢].

ومن مظاهر تفاؤل المؤمن البشاشة في المقابلة والحديث، والعفو عمن أساء إليه، والدعاء له بالغفران والهداية، واجتناب سوء الظن بإخوانه المؤمنين

أو التوجس منهم، وعدم تحميل ما قد يبدو من أخطاء الغير أكثر مما تحتمل، وقاية للمؤمن من الاندفاع وراء انفعال نفسي طارىء فيسيء العمل أو يخطيء التقدير أو يصدر حكماً ظالماً، بل على المؤمن المتفائل الواثق من إيمانه وبرضا ربه وبنفسه الرد على المسيء بالموعظة الحسنة وتجنب الفظاظة في القول أو بالإشارة وأن يأخذ الجاد من الأمور مأخذ الجد الهادىء، وأن يمر باللغو مراً كريماً، وفي ذلك يقول التواب الرحيم:

﴿يا أيُّهَا الَّذينَ آمَنُوا اجْتنِبُوا كَثِيراً مِنَ الظَّنِّ إنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إثْمٌ وَلاَ تَجَسَّسُوا ولاَ يَغْتَبْ بَعْضُكُمْ بَعْضاً أيُحِبُّ أحَدُكُمْ أنْ يَأكُلَ لَحْمَ أخِيهِ مَيْتاً فَكَرِهْتُمُوهُ واتَّقُوا الله إنَّ الله تَوَّابٌ رَّحِيمٌ﴾ [سورة الحجرات: آية ١٢].

﴿إنَّ الإنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ * إلاَّ الَّذِينَ آمَنُوا وعَمِلُوا الصَّالِحَات وَتَوَاصَوْا بِالحَقِّ وَتَواصَوْا بِالصَّبْرِ﴾ [سورة العصر: الآيتان ٢ ـ ٣].

﴿ادْعُ إلى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتي هِيَ أحْسَنُ إنَّ رَبَّكَ هُوَ أعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيله وَهُوَ أعْلَمُ بِالمُهْتَدِينَ﴾ [سورة النحل: آية ١٢٥].

فعلى المؤمن ألا يستمع إلى قول السوء، ثم يبنى عليه أقوالاً أو أفعالاً قد تكون أسوأ منه، وعليه ألا يتطير من الإشاعات المغرضة والأقوال الباطلة ولا يسلِّم بكل ما يسمع:

﴿وَلاَ تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ إنَّ السَّمْعَ والبَصَرَ والفُؤَادَ كُلُّ أولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْؤولاً﴾ [سورة الإسراء: آية ٣٦].

بل عليه أن يتحرى ويدقق في مدى صدق ما يسمع، ولا يردد منه ما ليس له به علم يقيني:

﴿يَا أيُّهَا الَّذينَ آمَنوا إن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأ فَتَبَيَّنُوا أنْ تُصِيبُوا قَوْماً بِجَهالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَى مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ﴾ [سورة الحجرات: آية ٦].

٣ ـ والصبر على نوائب الدهر ومفاجآت الحياة الدنيا من أبرز مظاهر سلوك المؤمن الشخصي، وهو ملازم للتفاؤل وانعكاس له، ويزيد عليه بعدم اهتزاز صاحبه ولا يتزعزع إيمانه أمام ما قد يصيبه في هذه الحياة الدنيا من

أذى، إيماناً منه بأن دوام الحال من المحال وبأن الحياة الدنيا ما هي إلا أيام يداولها الله بين الناس. فقد يخطىء التقدير في أمنه إلى شيء أو إلى شخص فيأتيه الخطر من هذا المأمن أو ذاك. والصبر يشحذ إيمان المؤمن ويقويه على تحمل الشدائد والصمود أمام ما يزعج النفس أو يقلق الفكر أو يؤذي البدن.

ومن المواقف التي يجب أن يأخذ فيها المؤمن نفسه بالصبر، الحرمان من متعه من متع الحياة أو زخرف من زخارفها، أو الفقر في المال الذي يهيىء للإنسان مطالبه الحيوية من طعام أو كساء أو مأوى أو أهواء النفس الجامحة، أو عدوان الناس عليه بالقول أو بالفعل.

وما الصبر على كل هذا إلا جهاد، يجاهد به المؤمن ما يؤذي إيمانه:

الصبر على الفقر بالإكتفاء بالقليل المتاح وفق قدرته وبما قدر الله له.

الصبر على أهواء النفس بكبح جماحها والسيطرة عليها وتوجيهها إلى ما هو أقوم.

والصبر على ما يصيب البدن من آلام وأمراض بذكر الله وطلب رحمته.

والصبر على عدوان أعداء المؤمن وأعداء عقيدته بالصمود وتحمل أهوال القتال في سبيل الله طمعاً في الاستشهاد في سبيل الحق ونيل رضوان الله.

فالصبر إذن عمل وليس جموداً، عمل إيجابي وكفاح سلاحه الصمود والثبات أولاً، ثم اتخاذ دور إيجابي في دفع الأذى والخطر، وهذا ما بينه الحكيم العليم في محكم تنزيله:

﴿والصَّابرينَ في البَأسَاء والضَّرَّاءِ وحينَ البَأسِ، أولَئِكَ صَدَقُوا وأولئكَ هُمُ المتَّقُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ١٧٧].

﴿لَتُبْلَوُنَّ في أمْوَالِكُمْ وَأنْفُسِكُمْ وَلَتَسْمَعُنَّ مِنَ الَّذِينَ أوتُوا الكِتَابَ مِن قَبْلِكُمْ وَمِنَ الَّذينَ أشْرَكُوا أذًى كَثِيراً وإنْ تَصْبِرُوا وَتَتَّقُوا فإنَّ ذَلِكَ مِنْ عَزْمِ الأمُورِ﴾ [سورة آل عمران: آية ١٨٦].

وعلى المؤمن التذرع بالصبر في مواجهة المشاكل، مع ذكر ربه والاتجاه

إليه بالدعاء والتماس العون، ليشد أزره ويوفقه، فيجد مما هو فيه من ضيق مخرجاً:

﴿واسْتَعينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلاةِ وإنَّهَا لَكَبِيرَةٌ إلاَّ عَلَى الخَاشِعِينَ﴾ [سورة البقرة: آية ٤٥].

ومن مظاهر صبر المؤمن، كظمه غيظه إزاء ما قد يعكر صفاء نفسه الآمنة فلا يخرج بها عن جادتها وثباتها، ولا يندفع دون تعقلٍ أو ترو ليرد على ما سمع أو رأى من سوء في هياج حيواني حتى لا يكون مثاراً للسخرية أو الاشمئزاز ممن حوله ولكي يتقى غضب ربه:

﴿الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ والضَّرَّاءِ والكَاظِمِينَ الغَيْظَ والعَافِينَ عَنِ النَّاسِ واللهُ يُحِبُّ المُحْسِنِينَ﴾ [سورة آل عمران: آية ١٣٤].

فالمؤمن الصابر هو من كظم غيظه وصبر، ثم يتخذ الموقف المناسب فيما يعرض له من مثيرات الغضب فينأى بنفسه عن مجالس اللغو والمجون ويعرض عن الجاهلين:

﴿واصْبِرْ عَلَى مَا يَقُولُونَ واهْجُرْهُمْ هَجْراً جَمِيلاً﴾ [سورة المزمل، آية ١٠].

والمؤمن الصابر هو من تدبَّر أمره وتبين ما يجب أن يأخذ به من سلوك إزاء ما يثير النفس المؤمنة من أقوال أو أفعال، ويتدبر أمره ويتعقل، فلا يركبه الهياج والجموح ولا يندفع اندفاعاً أهوج وبلا وعي وإلا أضاف لهذا الموقف مَشْهداً قد يكون أسوأ وأشد نُكراً:

﴿والَّذِينَ يَجْتَنِبُونَ كَبَائِرَ الإثمِ وَالفَوَاحِشَ وإذَا مَا غَضِبُوا هُمْ يَغْفِرُونَ﴾ [سورة الشورى: آية ٣٧].

﴿وإنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُمْ بِهِ ولَئِن صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ للصَّابِرِينَ﴾ [سورة النحل: آية ١٢٦].

بل عليه أن يكظم غيظه ويكبح جماح غضبه، فيتذرع بالصبر الجميل الذي يهيء له سبل الرشاد والتروى الهادىء فيما يتخذ مما يرى أو يعفو، أيهما أحسن وأوفق.

ومن كبح جماح نفسه وصبر، فقد انتصر نصرين، انتصر على هوى نفسه وانتصر على أهواء الناس وجموح سلوكهم، وهذا هو النصر المبين:

﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَصَابهم البَغْيُ هُمْ يَنْتَصِرُونَ﴾ [سورة الشورى: آية ٣٩].

﴿وَلَمَنِ انتصَرَ بَعْدَ ظُلْمِهِ فَأُولَئِكَ مَا عَلَيْهِمْ مِنْ سَبِيلٍ﴾ [سورة الشورى: آية ٤١].

٤ ـ ومن مظاهر سلوك المؤمن الصدق واليقظة للحق، وعدم الخداع أو الغفلة، الصدق واليقظة مع ربه ومع نفسه ومع الناس:

١ ـ فالمؤمن الصادق مع ربه هو من أدى له ما فرض عليه من عبادات حق أدائها ابتغاء مرضاته سبحانه وتعالى، وليس رئاء أو تظاهراً أمام الناس بالورع والتقوى، ثم يسير في حياته صادقاً مخلصاً لما تهدف إليه هذه العبادات من برٌبربه وبرّ بنفسه وبرّ بالناس، فلا يكون مثله مثل أولئك المنافقين الذين جاء فيهم قوله تعالى:

﴿إِنَّ المُنَافِقِينَ يُخَادِعُونَ الله وَهُوَ خَادِعُهُمْ وإِذَا قَامُوا إِلَى الصَّلَاةِ قَامُوا كُسَالَى يُرَاءُونَ النَّاسَ ولاَ يَذْكُرُونَ اللهَ إلا قَليلاً * مُذَبْذَبِينَ بَيْنَ ذَلِكَ لا إِلىٰ هَؤلاءِ وَلاَ إِلى هَؤلاءِ وَمَن يُضْلِلِ الله فَلَنْ تَجدَ لَهُ سَبِيلاً﴾ [سورة النساء: الآيتان ١٤٢ ـ ١٤٣].

٢ ـ وصدق المؤمن مع نفسه من أهم مقومات السلوك الشخصي السليم الذي يجب أن يأخذ به كل مؤمن صدق إيمانه ولا يفوز بهذا الصدق وينعم به إلا من عرف حقيقة النفس البشرية من حيث نواحي ضعفها ونوازعها الهوجاء التي لا يخدع بضغوطها ويتبعها إلا كل من ضعف إيمانه أو صدَّق نفسه وهو في الواقع خادعها. وهو إذ يترك نفسه على سجيتها ويتبع هواها تنعكس انفعالاتها في تصرفات عملية خاطئة وسلوك غير سليم لا يتلاءم مع ما يجب أن يتصف به المؤمن من تقوى وورع، إذ يركبه الغرور بالنفس والتعالي على الناس وإهدار حقوق الغير فيبوء بكراهية الخالق والخلق.

ومن مظاهر صدق المؤمن مع نفسه أن ينتصح بما ينصح الناس بعمله وأن يفعل بما يقول، وأن يأخذ نفسه بالبرِّ قبل أن يطالب الناس بالبر والتقوى.

﴿أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالبِرِّ وَتَنسَوْنَ أَنفُسَكُمْ وأنتم تتلونَ الكتابَ أَفَلاَ تَعْقِلُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ٤٤].

٣ ـ الصدق مع الناس فلا ينطق المؤمن عن الهوى، أو بما يسمع، بغير علم وتبصر، حتى لا ينحدر بنفسه إلى استهانة الناس به وبما يقول فيفقد ثقتهم.

ومن مظاهر الصدق مع الناس أداء الشهادة بالحق بعيداً عن أي تأثير معنوي أو مادي، إرهاباً كان هذا التأثير أو إغراء، فلا يتحيز لصاحب سلطان خوفاً من بطشه، ولا يظلم بريئاً فقيراً طمعاً في مال ظالم غني.

والصدق في القول عدة المؤمن الصادق يوم الحساب يثاب عليه خير ثواب:

﴿قَالَ الله هَذَا يَوْمُ يَنفَعُ الصَّادِقِينَ صِدْقُهُمْ لَهُمْ جَنَّاتٌ تجري مِن تَحْتِهَا الأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَداً رَّضِيَ الله عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ ذَلِكَ الفَوْزُ العَظِيمُ﴾ [سورة المائدة: آية ١١٩].

﴿مِنَ المؤمنِينَ رِجالٌ صَدَقُوا مَا عَاهَدُوا الله عَلَيْهِ فَمِنْهُمْ مَّنْ قَضَى نَحْبَهُ ومِنْهُمْ مَّن يَنْتَظِرُ وَمَا بَدَّلُوا تَبدِيلاً * لِيَجْزِيَ الله الصادقينَ بِصِدْقِهِمْ ويُعَذِّبَ المُنَافِقِينَ إن شاءَ أو يَتُوبَ عَلَيْهِم إنَّ الله كَانَ غَفُوراً رَّحِيماً﴾ [سورة الأحزاب: الآيتان ٢٣ ـ ٢٤].

٤ ـ وصدق المؤمن في العمل حافز على أداء ما يوكل إليه من أعمال في صدق وأمانة وحماسة ما وسعه جهده فيتقنه، بل إنه ليسعى إلى مزيد من الإتقان بالاستزادة من العلم بما ينفعه ويعينه على مزيد من الاتقان، ومظاهر الصدق في العمل محافظة العامل على مواعيد العمل المحددة وألا يضيع دقيقة من وقت العمل فيما لا جدوى منه، والمحافظة على أدوات العمل وخاماته، فلا إتلاف ولا تبذير، وليضع العامل نصب عينيه أن صدقه في عمله إنما يعود عليه بالخير في شكل أجر ثابت يعيش منه أو تشجيع مادي أو معنوي من أصحاب العمل الذين يقدّرون فيه حرصه على مالهم، كما يعود هذا الصدق على المجتمع إذ يحصل على مقابل عادل لما يدفع من ثمن.

ومن آيات صدق المؤمن مع مجتمعه عدم النفاق فيه، فلا يظهر بوجه في موقف أو مع جماعة من الناس ثم لا يلبث أن يظهر بوجه مخالف كل المخالفة في موقف آخر يشابهه أو جماعة أخرى، أو يظهر أمام الناس بمظهر التقى الورع ويعلم الله أنه كذاب أشر، وفي مثل هؤلاء المتقلبين الأدعياء جاء قوله سبحانه وتعالى:

﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يُعْجِبُكَ قَوْلُهُ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَيُشْهِدُ الله عَلَى ما فِي قَلْبِهِ وهُوَ أَلَدُّ الْخِصَامِ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٠٤].

﴿وإذَا لَقُوا الذينَ آمَنُوا قَالوا آمَنا وإذَا خَلَوْا إلى شَياطِينِهِمْ قالُوا إنَّا مَعَكُمْ إنمَّا نَحْنُ مُسْتَهْزِئُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ١٤].

﴿فِي قُلُوبِهِمْ مَّرَضٌ فَزَادَهُمُ الله مَرَضاً وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ بِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ١٠].

٥ ـ ومن مظاهر صدق المؤمن مع نفسه ومع الناس، اعتداله وتوسطه في مأكله وملبسه. فلا خير في مؤمن قد جعل كل همه ومتعته ومقصده في حياته الدنيا ملء بطنه بما يمكنه الحصول عليه من طعام حتى لقد ينفق في سبيل ذلك كل ماله وكسبه وقد يحرم أولاده مما يشتهون.

ففضلا عما يلحقه الإسراف بصاحبه من تخمة يصاب بها وأمراض تصيبه وتطحن بدنه، وفضلاً عن حرمانه ببطنته حق غيره فيما رزقه الله، فإن للإسراف في الطعام انعكاسات معنوية ضارة به وبغيره من الناس.

فالنهم البَطِنُ، يتبلد تفكيره فلا يحس ولا يرى ما يعانيه الفقير المحروم وما في نظراته من حسد وحقد ويستسلم لشهوات نفسه تسيّره حيث تشاء وكيف تريد وهو لا يملك لها قياداً ولا يستطيع لها ضبطاً.

وما أصدق قول رسول الله ﷺ في وجوب الاعتدال في الطعام، إذ يقول:

(نحن قوم لا نأكل حتى نجوع، وإذا أكلنا لا نشبع) صدق رسول الله.

أي أن على المؤمن ألا يأكل إلا ما يكفى منع غائلة الجوع، ثم إذا أكل لا يسرف في الأكل إلى درجة التخمة.

ونحن لا نقصد بالاعتدال في المأكل الحرمان مما أحل الله من أطايب الطعام الذي يأتيه الله للمؤمن بل ننادى بالاعتدال فيه أي يتناول ما يصلح بدنه ويستسيغه ذوقه ويشبع جوعه، دون ما إسراف وأن يتجنب تناول ما حرمه الله تحريماً صريحاً، إنما خلق الله الطيبات والنعم لفائدة البشر:

﴿يا أَيُّهَا الناسُ كُلوا مِمَّا في الأرْضِ حَلاَلاً طيباً ولا تتَّبِعُوا خُطُواتِ الشَّيطانِ إنهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبينٌ﴾ [سورة البقرة: آية ١٦٨].

﴿وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ الله حَلاَلاً طَيِّباً واتَّقوا الله الذي أنتم بِهِ مُؤمِنُونَ﴾ [سورة المائدة: ٨٨].

﴿وَهُوَ الذي أنشَأَ جَنَّاتٍ مَعْرُوشَاتٍ وَغيْرَ مَعْرُوشَاتٍ والنَّخْلَ والزَّرْعَ مُخْتَلِفاً أكُلُهُ وَالزَّيتونَ والرُّمَّانَ متشابهاً وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ كُلُوا مِن ثَمرِهِ إِذَا أثْمَرَ وآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلاَ تُسرِفُوا إنَّهُ لاَ يُحِبُّ المُسْرِفينَ﴾ [سورة الأنعام: آية ١٤١].

﴿كُلُوا مِن طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ ولا تَطْغَوْا فِيه فَيَحِلَّ عَلَيْكُمْ غَضَبِي وَمَن يَحْلِلْ عَلَيْه غَضَبِي فَقَدْ هَوَى﴾ [سورة طه: آية ٨١].

﴿إنما حَرَّمَ عَلَيْكُمُ المَيْتَةَ والدَّمَ ولَحْمَ الخِنْزِيرِ وَمَا أُهِلَّ لِغَيْرِ الله بِهِ فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلاَ عَادٍ فإنَّ الله غَفُور رَّحِيمٌ﴾ [سورة النحل: آية ١١٥].

والحكمة الإلهية في تحريم بعض أنواع الطعام على المسلم، علمه سبحانه وتعالى بالأضرار الصحية التي تعود على بدنه من تناولها، ومع ذلك، ورحمة من الله على المسلم وخوفاً على حياته من الذهاب جوعاً، أباح تناولها في حالة واحدة وهي حالة المضطر الذي يركب الصعب من الأمور لإنقاذ ما يجب عليه إنقاذه، كأن يستبد الجوع بالإنسان ويهدده بالموت ولا يجد أمامه ما يدفع عنه الموت جوعاً إلا هذا النوع من الطعام.

والاعتدال في الملبس والتزين من سمات السلوك الشخصي للمؤمن التقى وليس معنى الاعتدال هنا هو الحرمان مع القدرة أو لبس المهلهل المرقع من الثياب مع القدرة على لبس السليم اللائق منه. فإن الله قد أحل للمؤمن الملبس الطيب والتزين المعتدل الذي لا يفقده وقاره أو يخرجه عن رجولته

وعن جادة السلوك القويم، وفي ذلك يقول أحكم القائلين:

﴿يَا بَنِي آدم خُذُوا زِينَتكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا واشْرَبُوا ولا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحبُّ المُسْرِفينَ﴾ [سورة الأعراف: آية ٣١].

وذكر التزين عند الذهاب للمسجد يقصد به التحشم في الملبس واتخاذ ما يناسب منه وقار المؤمن، وأن يكون التحشم عادة ملازمة للمؤمن داخل المسجد وخارجه.

والحكمة في فرض الاعتدال في الملبس والتزين عصمة المؤمن من الغرور بمتاع الدنيا والزَّهو على الناس والتباهي بما عنده من مال ومتاع، فضلاً عن توقى حسد المحروم وحقده، كما أن إسراف المؤمن في التزين يخرجه عن سمة الرجولة التي خلقه الله عليها، ويمسخها.

وتركز آيات القرآن الكريم على ملبس المرأة وتزينها بصفة خاصة، لما في المرأة من ضعف طبيعي تحاول التغلب عليه بجذب الأنظار إليها وكسب إعجاب الرجال بها، وليبعدها عن مظاهر الفتنة والإغراء التي قد تنزلق بها وبالرجل إلى مهاوى الفحش والفجور.

٥ ـ ومن أهم مظاهر السلوك القويم الذي يجب أن يكون عليه كل مؤمن، تجنُّب الكبائر الأربع التي حرمها الله تحريماً صريحاً وبين أثرها الضار في خُلُقِ المسلم المؤمن، وهي:

شرب الخمر، ولعب الميسر، وإتيان الزنا، وممارسة الربا.

وفيها ما فيها من أضرار بالغة تلحق بجسم فاعلها وعقله وإفساد نفسه وإفساد المجتمع، فضلاً عما فيها من دنس يلحق إيمان المؤمن وتقواه فتضعفهما وتجلب على صاحبها مقت الله وغضبه.

١ ـ فالخمر كل مشروب يؤثر في عقل الإنسان وتفكيره فيفسدهما مع علمه بذلك. ويطلق أهل الغرب عليها اسم المشروبات الروحية، ولعلهم يقصدون بهذه التسمية أن شارب الخمر قد تجرد من إنسانيته وباع روحه للشيطان. فشارب الخمر يفقد وعيه ويتجرد من الروح الإنسانية فيتصرف بلا

وعي في فكره وقوله وعمله، ويضل عن اتخاذ قرار حاسم أو أية خطوة سليمة.

وسبق أن قلنا الإنسان يشترك مع الحيوان في تلك الغرائز التي تجعل منهما آلة طيعة تتصرف فيهما على ما تهوى، والإنسان الذي يتبع هوى نفسه، وينقاد لنزعاتها إنما يتصرف تصرفاً لا شعورياً إزاء ما يعترضه من مثيرات هذه الغرائز، فيتخبط في سلوكه بلا وعي ولا تفكير ولا تدبير.

ولكن الله جلت قدرته وسمت حكمته، وقد استخلف الإنسان على هذه الأرض لتعميّرها، قد وهبه أداة ضبط هذه الغرائز وتوجيهها إلى ما أراد الله لهذه الأرض من عمران. هذه الأداة هي العقل، وهو نعمة اختص الله بها الإنسان وأكرمه دون سائر الحيوان، فالعقل هو خير أودعه الخالق جسد الإنسان ليتدبر به أمره بما فيه الخير والسعادة له ولغيره من الناس.

وبغير هذا العقل ينقلب الجنس البشري إلى قطيع من الحيوان الأعجم فهل لمؤمن أن يكفر بهذه النعمة ويضيعها بإتيان هذا المنكر الذي حرّمه ربه؟.

وما شرب الخمر إلا عصيان لأمر الله وكفر بنعمته.

لذلك كان شرب الخمر من أول المنكرات التي نهى الله عنها وحذر منها عباده المؤمنين، وهي محرمة تحريماً قاطعاً في الإسلام:

﴿يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الخَمْرُ وَالمَيْسِرُ والأَنْصَابُ والأَزْلامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [سورة المائدة: ٩٠].

إن شارب الخمر، وقد أفقدته عقله ووعيه، ليتخبط في تفكيره وفي كلامه وفي حركاته، إذ تختلط في فكره صور الأشياء فيهذي في كلامه بما لا يفهم وما ليس له هدف، كما أن شرب الخمر وإدمانها يتلف الشارب أعصابه فيفقد السيطرة عليها فيتخبط في حركاته، فضلاً عما يفقده من اتزان ووقار فيصبح عضواً غريباً وسط مجتمع إنساني صالح، وموضع سخرية واحتقار الناس لما في سلوكه من خروج بين على العرف السائد وعلى الآداب العامة، ويفقد ثقة الناس به، فيرفضون التعامل معه في أية صورة من الصور، وكيف يأمن عاقل لمدمن خمر هو كل يوم في شأن؟ بل إن من شاربي الخمر من

يذهب به إدمانه لها إلى الإنقلاب إلى وحش ضار، إذ ينهال على من يوقعه سوء حظه في طريقه أو في متناول يده سباً أو ضرباً، الأمر الذي ينعكس عليه هو أيضاً بما هو أشد وأفظع، وهو الجانب الضعيف في هذا وذاك، وينتهي به الأمر إلى نبذ الناس له نبذ النواة ويبوء بكراهية الناس ومقاطعتهم له.

ويا ويل أسرة عائلها مدمن خمرا.

ويا لضياع مصالح أناس يتولاها شارب خمرا.

ويا ويل مجتمع تولى أمره شارب خمر!

وإذا ما نُصح شارب الخمر بتقوى ربه والإقلاع عن هذا المنكر التمس من المبررات ما لم ينزل الله بها من سلطان.

فهو تارة يدعي بأن الخمر لا تؤثر في عقله أو وعيه أو سلوكه مهما عبّ منها. بل إنه قد يفخر بشربها مدعياً بأنه من القوة وثبات الأعصاب بحيث أنه لا يتأثر بها مهما شرب منها، ولا يدري هذا البائس أنه من كثرة ما أدمن قد فقد شعوره وتبلد حسه وماتت فيه كل عاطفة إنسانية نبيلة، ولبئس من لا يحس بما في الدنيا ولا يدري مما حوله شيئاً، ولا خير يرجى منه.

وقد يدعي تارة أخرى بأن الخمر تفيده صحياً، متمثلاً بقول ذلك الماجن الذي قال (وداوني بالتي كانت هي الداء)، وهو في الواقع لا يخدع إلا نفسه فقد أثبتت الأبحاث الطبية الأثر السيىء للمشروبات الكحولية في جسم الإنسان.

ويدعي تارة ثالثة زوراً وبهتاناً، فائدة الخمر له، ويقتطع في سبيل تبرير ادعائه هذا، جزءاً من آية قرآنية ويغمض عينيه عن بقية الآية:

فهلا يكفي تحريم العليم الخبير شرب الخمر تحريماً قاطعاً، قلت كميتها أو كثرت إذ يقول سبحانه وتعالى:

﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الخَمْرِ والمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وإِثْمُهُما أكبَرُ مِن نَّفْعِهِما وَيَسْألونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ العَفْوَ كَذلِكَ يُبَيِّنُ اللهُ لَكُم الآيَاتِ لَعَلَّكُم تَتَفكَّرُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ٢١٩].

ومن انعكاسات شرب الخمر في سلوك شاربها، انصرافه بها عن ذكر ربه وتقواه، وعن الصلاة له والتقرب منه، فضلاً عما يبثه من فتنة بين الناس، وينهى الله عباده عن شرب الخمر محذراً ومهدداً.

﴿إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ العَدَاوَةَ والبَغْضَاءَ فِي الخَمْرِ والمَيسرِ ويَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ الله وعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنتُمْ مُنتَهُونَ﴾ [سورة المائدة: ٩١].

٢ ـ الميسر: وهو كالخمر رجس يوسوس به الشيطان في الإنسان فيستسلم له ضعيف الإيمان، وهو تدنيس لمال لاعبه، يجلب عليه الشر ويذهب عنه الخير. ويصرف العبد عن ذكر ربه وتقواه. وقد حرمه الله لمخالفته لما يجب أن يكون عليه المؤمن من صلاح وتقوى وخلق كريم، ولما فيه من كفر بنعم الله وعصيانه.

فلاعب الميسر يصرف وقته في هذه اللعبة وينسى واجب الصلاة لربه، فضلاً عما في هذه اللعبة من أكل أموال الناس بالباطل، وتدنيس ما رزقه الله من مال إذ ينفقه فيما لا ينفع بدلاً من إحسان صرفه كسد حاجة عياله أو مدِّ يَدِ المساعدة للفقير المحروم.

ولاعب الميسر إذ يطمع في زيادة ماله بهذا الكسب الحرام إنما يخدع نفسه، فلعب الميسر خسارة محققة للكاسب والخاسر على السواء فالكاسب يطمع في المزيد فيصر على اللعب ويمعن فيه وكلما كسب ازداد إصراراً على الاستمرار في اللعب وقد يخسر في مرة ما كسبه في مرات، والخاسر يصر على استرداد ما خسر من ماله، وهكذا يدور كلا اللاعبين في حلقة مفرغة لا نهاية لها ولا مخرج منها ولا خلاص.

فلعب الميسر من عوامل هدم المجتمع وفساده، فالكاسب يزداد قسوة وبلادة حس والخاسر يزداد حسداً وحقداً وكراهية للكاسب. وقد يتزلق هذا المنكر بمؤتيه فتمتد يده لمال الغير بالسرقة أو النصب والاحتيال، ولمال الدولة بالاختلاس والتزوير، الأمر الذي يوقعه في النهاية في شر فعلته جزاء وفاقاً له في الحياة الدنيا، ولَعَذاب الآخرة أكبر وأشد وبالا.

٣ ـ الزنا: وهو وطء الرجل المرأة بغير وجه شرعي، وهو منكر حرمه

الله على كل مؤمن ويحاسب مؤتيه حساباً عسيراً، كما تحاسب المرأة إذا آتته طائعة مختارة.

والزنا فضلاً عن انحداره بصاحبه إلى مرتبة البهائم العجماوات التي تنساق سوقاً وبلا وعي إلى إشباع غريزتها الجنسية. فهو من الكبائر التي لا تليق بالجنس الإنساني الذي استخلفه الله في أرضه ليعيش فيها بالحق والعدل والصلاح والتقوى، لا بالفسوق والعدوان.

والحكمة في تحريم الزنا هي حفظ الأنساب وتنظيم العلاقات الأسرية، حتى لا يولد مولود لا يعرف أبا ينتسب إليه وله عليه حقوق، كما أن في تحريم الزنا حفظ لحقوق الغير، فلا يعتدى إنسان بهذه الفعلة المنكرة على حق غيره عدواناً يؤدي إلى تفكك روابط الأسرة، وبالتالي تفكك روابط المجتمع وانحلاله وبث الفوضى فيه.

وقد شاء الله بواسع علمه وعظيم إحاطته بطبيعة النفس البشرية ونوازعها وحفظاً للنوع الإنساني من الانقراض، تنظيم العلاقة بين الرجل والمرأة بهذا الرباط الشرعي المقدس، ألا وهو تزاوج الرجل والمرأة الذي أقره الله وأمر به في كل شرائعه ووضع له من الأصول والشروط والضوابط ما يحفظ به حقوق كل من الزوجين. وزاد في تكريم المؤمن المسلم فأحل له الزواج بأكثر من واحدة حتى الرابعة تحصيناً له وحفاظاً عليه من الانزلاق إلى جريمة الزنا، وحتى لا يكون لمؤمن بعد ذلك عذره إذا ما سولت له نفسه ارتكاب هذه المعصية، ومن فعلها بعد ذلك فإثمه على نفسه وجزاؤه من جنس عمله، لذلك حرم الله الزنا تحريماً قاطعاً وصريحاً:

﴿وَلَا تَقْرَبُوا الزِّنَا إِنَّهُ كَانَ فَاحِشَةً وَسَاءَ سَبِيلًا﴾ [سورة الإسراء: آية ٣٢].

وإذ حرم سبحانه وتعالى الزنا فقد أورد من العقوبات على مؤتيه أشدها، وبين في هذا العقاب نوعه وطريقة تنفيذه، ليكون في ذلك عبرة لمن يعتبر.

﴿الزانِيَةُ والزَّانِي فاجْلِدوا كُلَّ واحِدٍ مِنْهُما مِائَةَ جَلْدَةٍ وَلَا تَأْخُذْكُمْ بِهِمَا رَأْفَةٌ في دِينِ الله إنْ كُنْتُمْ تُؤمِنُونَ بالله واليَوْمِ الآخِرِ وَلْيَشْهَدْ عَذَابَهُمَا طَائِفَةٌ مِنَ المُؤْمِنِينَ﴾ [سورة النور: آية ٢].

كما حرم على المؤمن الزواج من زانية، وحرم على المؤمنة الزواج من زان، حتى لا يجتمع الطيب والخبيث ولا يتعايشا، تطهيراً للطيب من أي دنس:

﴿الزَّانِي لا يَنْكِحُ إلاَّ زَانِيَةً أَوْ مُشْرِكَةً وَالزَّانِيَةُ لا يَنْكِحُهَا إلاَّ زَانٍ أَوْ مُشْرِكٌ وَحُرِّمَ ذَلِكَ عَلَى المُؤْمِنِينَ﴾ [سورة النور: آية ٣].

﴿وَالَّذِينَ لا يَدْعُونَ مَعَ الله إلَهاً آخَرَ، ولاَ يَقْتُلُونَ النَّفسَ الَّتي حَرَّمَ الله إلاَّ بِالْحَقِّ وَلاَ يَزْنُونَ، وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ يَلْقَ أثاماً﴾ [سورة الفرقان: آية ٦٨].

وجعل الله الزانية أكبر إثماً إذا ما كانت متزوجة، فهي قد تركت ما أحل الله لها ورغبت فيما حرم، وخانت عهدها لزوجها، فهي إذن نجس يجب تطهير المجتمع منها، وعلى أولياء أمرها عزلها عن المجتمع إلى آخر حياتها، وتقول الآية في هذه الزانية:

﴿واللَّاتِي يَأْتِينَ الفَاحِشَةَ مِن نِسَائِكُمْ فاسْتَشْهِدوا عَلَيْهِنَّ أرْبَعَةً مِّنكُمْ فَإِن شَهِدُوا فأمْسِكُوهُنَّ في الْبُيُوتِ حَتَّى يَتَوَفَّاهُنَّ المَوْتُ أوْ يَجْعَلَ الله لَهُنَّ سَبِيلاً﴾ [سورة النساء: آية ١٥].

٤ ـ الربا: وهو لغوياً معناه الزيادة والنمو، والربا بالمعنى الديني زيادة مال شخص وتنميته بإضافة مال الغير إليه بغير حق، وطريقته أن يُقْرِض شخص موسر آخرَ معسراً مالاً لأجَلٍ معين ثم يسترده مضافاً إليه جزء من مال المقترض، وهو ما حرمه الله تعالى، وجعله من دلائل عدم التقوى.

﴿يَا أَيُّهَا الذِينَ آمَنُوا لا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافاً مُّضَاعَفَةً واتَّقُوا الله لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [سورة آل عمران: آية ١٣٠].

﴿يَا أَيُّهَا الذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا الله وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إن كُنتُمْ مُّؤمِنِينَ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٧٨].

والحكمة في تحريم الربا هي نفس الحكمة في فرض الزكاة وبذل الصدقات على كل قادر وفي كل وقت، وعن طريقهما يربى الله مال المزكى والباذل بمزيد من المال الحلال والجزاء الحسن:

﴿يَمْحَقُ الله الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَالله لاَ يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٧٦].

﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِن رِّباً لِيَرْبُوَا في أَمْوَالِ النَّاسِ فَلا يَرْبُوا عِنْدَ الله وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ الله فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ﴾ [سورة الروم: آية ٣٩].

أما أخذ الربا لكي يزداد الغني غنى والفقير فقراً، فهو ما يتنافى مع المجتمع المثالي المتكامل، ذلك المجتمع الذي يعين فيه الموسر أخاه المعسر توثيقاً لأواصر هذا المجتمع وتكافله وقوته.

﴿وَأَخْذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وأَكْلِهِمْ أَمْوالَ النَّاسِ بِالبَاطِلِ وأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَاباً أَلِيماً﴾ [سورة النساء: آية ١٦١].

ولا يشفع في الربا قول أصحابه وادعاؤهم أنه نوع من التجارة. فالتجارة شراء بثمن وبيع بثمن يزيد قليلاً عن ثمن الشراء، وما المال إلا وسيلة لهذه التجارة ولا يصح أن يكون هو موضوع التجارة فربح التجارة رزق حلال يحصل عليه صاحبه عن طريق حرفة شريفة وضرورة من ضرورات المجتمع، وبين عمليتي الشراء والبيع تجري عدة عمليات وتتهيأ مجالات واسعة لبقية الناس للعمل الشريف والكسب الحلال.

لذلك يسفه محكم التنزيل رأي آكلي الربا تجارة ويقول فيهم:

﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لا يَقُومُونَ إلاَّ كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ المَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وأَحَلَّ الله البَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِن رَّبِّهِ فانْتَهَى فَلَهُ ما سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى الله وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٧٥].

٥ ـ ومن مظاهر سلوك المؤمن الشخصي الاعتدال في الإنفاق، وهو بذل الإنسان ماله نقداً أو عيناً للحصول على كسب مادي أو معنوي لا يمكنه الحصول عليه إلا ببذل المال.

وبقدر الاعتدال في هذا البذل وصلاح الغرض منه بقدر ما تكون سلامة سلوك المنفق، وبقدر إحسان الإنفاق بقدر ما تكون سلامة النتيجة المرجوة وكسب رضا الله سبحانه وتعالى:

﴿وأَنْفِقُوا فِي سَبِيلِ الله وَلاَ تُلْقُوا بِأَيْدِيكُمْ إلى التَّهْلُكَةِ وَأَحْسِنُوا إنَّ الله يُحِبُّ المُحْسِنينَ﴾ [سورة البقرة: آية ١٩٥].

والمقصود بالإنفاق في سبيل الله أن يذكر المنفق ربه ويتقيه، فلا يسرف في الإنفاق فيما لا جدوى منه ولا نفع، ولا ينفق ماله في معصية، بل ينفقه فيما يرضى الله وبما أمر الله، فالإنفاق لإغاثة الملهوف جهاد بالمال في سبيل الله، وعون الغني للفقير بالمال جهاد في سبيل الله وبذل المال لمحاربة المعتدين جهاد في سبيل الله، فيظهر الله ماله ويربيه ويضاعف كسب المنفق بما أنفق:

﴿مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ الله كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةُ حَبَّةٍ والله يُضَاعِفُ لِمَن يَشَاءُ وَالله وَاسِعٌ عَلِيمٌ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٦١].

وفي إنفاق المؤمن ماله للدفاع عن إخوانه وعن عقيدته، إنفاق في سبيل الله:

﴿لاَ يسْتَوِي القَاعِدُونَ مِنَ المُؤمِنِينَ غَيْرُ أولِي الضَّرَرِ وَالمُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ الله بِأَمْوَالِهِمْ وأَنْفُسِهِمْ فَضَّلَ الله المُجَاهِدِينَ بِأَموالِهِمْ وأَنْفُسِهِمْ عَلَى القَاعِدِينَ دَرَجَةً وَكُلاًّ وَعَدَ الله الحُسْنَى وَفَضَّلَ الله المُجَاهِدِينَ عَلى القَاعِدِينَ أَجْراً عَظِيماً﴾ [سورة النساء: ٩٥].

وفي بذل المال للمحتاج المعدم ومسح كربْ الملهوف إنفاق في سبيل الله. وفي بذل المال لفتح المدارس لتعليم أبناء المسلمين. وفي إقامة المستشفيات لعلاجهم، وفي إقامة الملاجىء لإيواء الأيتام والمعدمين والشيوخ والعجزة وفي إقامة مساجد ليصلى فيها المسلمون، وفي إقامة المشروعات الاقتصادية التي تتيح للناس ما يحتاجون إليه وليشتغل فيها الوف العاملين ويعيشوا هم وذووهم عيشة كريمة شريفة، كل هذا إنفاق في سبيل الله وبه يكتسب المنفق رضا ربه ورحمته وتوفيقه.

﴿لَيْسَ البِرَّ أن تُوَلُّوا وُجُوهَكُمْ قِبَلَ المَشْرِقِ وَالمَغْرِبِ وَلَكِنَّ البِرَّ مَنْ آمَنَ بِاللهِ وَاليَوْمِ الآخِرِ وَالمَلاَئِكَةِ وَالكِتَابِ وَالنَّبِيِّينَ وَآتَى المَالَ عَلَى حُبِّهِ ذَوِي القُرْبَى

وَالْيَتَامَى وَالْمَسَاكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ وَآتَى الزَّكَاةَ وَالْمُوفُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا وَالصَّابِرِينَ فِي الْبَأْسَاءِ وَالضَّرَّاءِ وَحِينَ الْبَأْسِ أُولَئِكَ الَّذِينَ صَدَقُوا وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ١٧٧].

وليس في سبيل الله بذل المؤمن ماله تحقيقاً لمآرب دنيوية نهى الله عنها في كتابه الكريم، كحب الظهور والتسلط أو الإذلال بالمال، أو بالظهور أمام الناس بما ليس فيه، هذا الإنفاق لا يقبله الله قبولاً حسناً بل يذمه ويرفضه:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُبْطِلُوا صَدَقَاتِكُمْ بِالْمَنِّ وَالْأَذَى كَالَّذِي يُنْفِقُ مَالَهُ رِئَاءَ النَّاسِ وَلَا يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ صَفْوَانٍ عَلَيْهِ تُرَابٌ فَأَصَابَهُ وَابِلٌ فَتَرَكَهُ صَلْدًا لَا يَقْدِرُونَ عَلَى شَيْءٍ مِمَّا كَسَبُوا وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٦٤].

ويرشدنا الأدب القرآني إلى أقوم طرق الإنفاق والعطاء فلا تعالى في العطاء ولا خدش لكرامة وحياء من يأخذ.

﴿الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يُتْبِعُونَ مَا أَنْفَقُوا مَنًّا وَلَا أَذًى لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٦٢].

وخير من العطاء الذي يتبعه أذى، كلمة طيبة يبذلها المؤمن ابتغاء مرضاة الله:

﴿قَوْلٌ مَعْرُوفٌ وَمَغْفِرَةٌ خَيْرٌ مِنْ صَدَقَةٍ يَتْبَعُهَا أَذًى وَاللَّهُ غَنِيٌّ حَلِيمٌ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٦٣].

ويذم الله من اكتنز المال وحبسه عن الإنفاق وأمسكه عن البذل، لما في هذا الاكتناز من جشع مذموم، ولما في حبس المال عن التداول من تعطيل لعجلة النشاط الاقتصادي وإضعاف لقوي المؤمنين، فضلاً عما في ذلك من معصية لأمر الله بالتكافل والتعاون بين المؤمنين:

﴿الَّذِينَ يَبْخَلُونَ وَيَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبُخْلِ وَيَكْتُمُونَ مَا آتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ عَذَابًا مُهِينًا﴾ [سورة النساء: آية ٣٧].

ولمّا كان الإنسان مدني بطبعه، إذ هو يميل إلى العيش في جماعة من بني آدم للتفاعل والتعامل

والتعايش معهم، هذا الميل الغرزي لم يستأثر به النوع البشري وحده، بل ركّبه الخالق في سائر خلقه من أنواع الحيوان، هذه الغريزة ضرورية لحفظ كل نوع من الانقراض.

ففي تجمع أفراد النوع الواحد قوة للدفاع عن بقائه من خطر إبادته من الأنواع الأخرى.

وفي إجتماع النوع الواحد يحدث التزاوج بين أفراده، فتعوض مواليده ما قد يحدث فيهً من وفيات وتزيد، وباستمرار النوع وتزايده يتضخم المجموع وتتزايد الحاجات وتتشابك المصالح.

وقد تتعارض رغبات وحاجات بعض أفراد النوع الواحد مع رغبات وحاجات بقية أفراده، ويلح كل منهم في تحقيق رغباته وسد حاجاته وينازع غيره في سبيل ذلك.

وقد يحتدم هذا النزاع إلى درجة استخدام القوة فينشب القتال بين أفراد الجماعة الواحدة، ما لم يتعارف جميع أفراده على أسس ثابتة وضوابط محكمة للتوفيق بين المصالح المتعارضة ليأخذ كل منهم حقه الطبيعي من موارد البيئة التي فيها يعمل ومنها يعيش.

وفي داخل أي مجتمع حيواني تكون القوة هي العرف السائد، فيعتدى القوى فيه على الضعيف، ويسلبه ما في يده وقد يسلبه الحياة نفسها، وهذا ما يعرف بشريعة الغاب.

أما الجنس البشري فقد ذلل الله له الأرض وميزه بالعقل الذي يدبر به أمره ويرشده إلى طرق استغلال مواردها الطبيعية من نبات وحيوان ومعدن.

غير أنه كثيراً ما تتعارض المطالب والرغبات بين أفراد أو جماعات الجنس البشري، وقد يلجأ القوى إلى اغتصاب ما بيد الضعيف وقد يتمسك المعتدَى عليه بحقه فينشب القتال بين الأفراد وتشتعل الحروب بين الجماعات، لذلك تعارفت كل جماعة من الجماعات البشرية على وضع طائفة من القواعد والأسس نظمت بها العلاقات الواجبة بين أفرادها تنظيماً يعطي كل ذي حق حقه ويلزمه مقابل ذلك بأداء بعض الواجبات ويعتبر من خالف هذه

القواعد خارجاً على ما تعارفت عليه الجماعة، وهذا هو ما يسمى بالقانون.

فإذا كان هذا القانون من وضع جماعة بعينها وتأخذ به أفرادها سمي بالقانون العام. وإذا كان من وضع عدة جماعات وتأخذ به كل جماعة في علاقاتها مع غيرها من الجماعات، سمي بالقانون الدولي.

ومع كل هذه التنظيمات والقوانين، ظل النزاع منذ الأزل قائماً بين أفراد الجماعة الواحدة، وبين الجماعات بمختلف أوطانها.

وهذا هو أكبر ما ابتليت به البشرية منذ أن كان بنو آدم على سطح هذه الأرض ومع كل هذه التنظيمات والقوانين الأرضية، ظل التنازع والخلاف والقتال منذ الأزل قائماً بين الأفراد، وقائماً بين الجماعات.

لم يفت القرآن الكريم هذه الفوضى القائمة بين أفراد البشر، وبين جماعاته، بل بين في التشريعات السماوية الحكيمة ما يكفل القضاء عليها إذا ما وعاها الناس وآمنوا بحكمتها وأخذوا أنفسهم بها.

وإذ شرع الله ما شرع للسلوك الشخصي للمؤمن، إنما يعدّه ليكون عضواً نافعاً وصالحاً في تعامله مع باقي أفراد مجتمعه الذي يعيش فيه وترتبط مصالحه بمصالحهم بحيث تقوم العلاقات والتعامل والتعايش بين أفراد المجتمع على أساس الحق والعدل والمساواة، وهذا ما يعرف بالسلوك الإجتماعي الذي يجب أن يأخذ به نفسه كل من آمن بالله واتقاه.

وإن تماسك بنيان أي مجتمع بشري وتعاونه وسيلة لبقائه واستمراره وارتقائه وكل هذا رهن باتباع ما شرع العليم الخبير للبشر كافة.

يبين الله سبحانه وتعالى في محكم تنزيله مقومات هذا السلوك الإجتماعي مبتدئاً بما يجب أن تكون عليه العلاقات بين أفراد الأسرة الواحدة، إلى ما يجب أن تكون عليه العلاقة بين أفراد المجتمع كله. ونظمت آيات قرآنه الكريم أسس الحياة الإجتماعية البشرية الكريمة، والتعايش السلمي بين أفراد المجتمع، يتساوى فيه جميع الأفراد فيما لهم من حقوق يؤدون مقابلها ما عليهم من واجبات، فلا عدوان إلا بالحق، ولا تسلط ظالم من قوى على ضعيف.

أولاً: القرآن والسلوك العائلي: يتناول هذا السلوك العلاقة بين الرجل وزوجه، ثم بينهما وبين أبنائهما. وبصلاح البنيان الأسرى صلاح الأمة كلها، وما الأمة إلا مجموع هذه الأسر:

١ ـ سلوك الزوج مع زوجته: ركز القرآن الكريم على واجبات الزوج نحو زوجته، لأنه أقوى الطرفين بما ميزه الله من صفات جسدية وعقلية، ولأنه في الغالب يكون هو البادىء بالعدوان:

﴿الرِّجَالُ قَوَّامُونَ عَلَى النِّسَاءِ بِمَا فَضَّلَ الله بَعْضَهُمْ عَلَى بَعْضٍ وَبِمَا أَنْفَقُوا مِنْ أَمْوَالِهِم فَالصَّالِحَاتُ قَانِتَاتٌ حَافِظَاتٌ لِلْغَيْبِ بِمَا حَفِظَ الله وَاللاتِي تَخَافُونَ نُشُوزَهُنَّ فَعِظُوهُنَّ واهْجُرُوهُنَّ فِي المَضَاجِعِ، وَاضْرِبُوهُنَّ فَإِنْ أَطَعْنَكُمْ فَلَا تَبْغُوا عَلَيْهِنَّ سَبِيلاً إِنَّ الله كَانَ عَلِيّاً كَبِيراً﴾ [سورة النساء: آية ٣٤].

والزواج عقد مكتوب وعهد متعارف عليه بين رجل وامرأة على أن يتعايشا في بيت واحد وأن الزواج شركة بينهما، لكل منهما وظيفته وحقوقه وواجباته فيها:

الزوج يعول الأسرة ويدافع عنها، والزوجة تنجب له الأولاد وتتعهدهم بالرعاية والتربية، فضلاً عن رعاية شؤون البيت بما يحقق راحة وسعادة الزوجين والأولاد. وبذلك ينشأ مجتمع صغير مترابط برباط وثيق من المحبة والتعاطف والتعاون، هو مجتمع الأسرة.

ولا شك أن أقرب الناس للرجل هي زوجته، وأقرب الناس إلى المرأة هو زوجها، يجد كل منهما في الآخر مأمنه ومستودع أسراره وماله، وفي ذلك يقول الخالق جلت قدرته:

﴿وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجاً لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ﴾ [سورة الروم: آية ٢١].

﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُم مِّن نَّفْس وَاحِدةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُما رِجَالاً كَثِيراً ونساءً واتَّقُوا الله الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ والأَرْحَامَ إِنَّ الله كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيباً﴾ [سورة النساء: آية ١].

﴿هُوَ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفَسٍ وَاحِدَةٍ وَجَعَلَ مِنْهاَ زَوْجَهَا لِيَسْكُنَ إِلَيْهَا

﴿فَلَمَّا تَغَشَّاهَا حَمَلَتْ حَمْلاً خَفِيفاً فَمَرَّتْ بِهِ فَلَمَّا أَثْقَلَت دَّعَوَا اللهَ رَبَّهُما لَئِنْ آتَيْتَنَا صَالِحاً لَنَكُونَنَّ مِنَ الشَّاكِرِينَ﴾ [سورة الأعراف: آية ١٨٩].

وقد بيّن القرآن الكريم الأسس السليمة التي يجب أن تكون عليها حياة هذا المجتمع الصغير فحدد التزامات وحقوق كل من الزوج والزوجة حيال الآخر، فقد شرع نظم الزواج ـ وشروطه وضماناته.

وكما جعل للزوج القوامة على الزوجة وتقويمها، حفظ للزوجة حقوقها وكرامتها:

﴿وَلاَ تَتَمَنَّوْا مَا فَضَّلَ اللهُ بِهِ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبُوا وَلِلنِّسَاءِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبْنَ وَاسْأَلُوا اللهَ مِن فَضْلِهِ إِنَّ اللهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيماً﴾ [سورة النساء: آية ٣٢].

﴿وَإِذَا طَلَّقْتُمُ النِّسَاءَ فَبَلَغْنَ أَجَلَهُنَّ فَأَمْسِكُوهُنَّ بِمَعْرُوفٍ أَوْ سَرِّحُوهُنَّ بِمَعْرُوفٍ وَلاَ تُمْسِكُوهُنَّ ضِرَاراً لِّتَعْتَدُوا وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ فَقَدْ ظَلَمَ نَفْسَهُ وَلاَ تَتَّخِذُوا آيَاتِ اللهِ هُزُواً وَاذْكُرُوا نِعْمَةَ اللهِ عَلَيْكُمْ وَمَا أَنْزَلَ عَلَيْكُم مِّنَ الْكِتَابِ وَالْحِكْمَةِ يَعِظُكُمْ بِهِ وَاتَّقُوا اللهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللهَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ﴾ [سورة البقرة: آية ٢٣١].

ويوصي الله في محكم تنزيله بالتروي والتدبر والتشاور قبل اتخاذ قرار الطلاق، لأنه قرار قد يتخذ في ساعة غضب، يندم عليه مؤتيه متى ثاب إلى رشده وحيث لا يجدي الندم. فالطلاق هدم لكيان الأسرة وتشتيت لأفرادها وإضرار بالأولاد. لذلك يأمر الله الزوجين بالاستعانة بأهل الخير لإزالة أسباب الخلاف ولإعادة الأمور إلى مجراها الطبيعي:

﴿وَإِنْ خِفْتُم شِقَاقَ بَيْنِهِما فَابْعَثُوا حَكَماً مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَماً مِّنْ أَهْلِهَا إِن يُرِيدَا إِصْلاَحاً يُوَفِّقِ اللهُ بَيْنَهُما إِنَّ اللهَ كَانَ عَلِيماً خَبِيراً﴾ [سورة النساء: آية ٣٥].

٢ ـ وعلاقة الوالدين بأولادهما من أوثق العلاقات وأنبلها، وهي صفة ركبها الله في كل الناس على اختلاف أجناسهم وطبقاتهم، وهي علاقة غرزية، علاقة اعتزاز ومحبة وغاية من غايات الحياة الدنيا، يحققها الرجل بأن يكون

من صلبه وعلى مثاله أولاد يشدون من أزره ويخلدون اسمه ويستمر بهم وجوده ومن ثم كان أسوأ ما يصيب الإنسان من ألم وبلاء فقد ولد أو إصابته بمكروه كالمرض أو الفشل.

ويمنّ الخالق على خلقه بما أنعم عليهم من مال وبنين، وهما قمة نعم الله على الإنسان في حياته الدنيا، ويحذرهم من الافتتان بهما عن ذكر الله وتقواه وينصحهم بإحسان التصرف فيما آتاهم من هذه النعم:

﴿زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالأَنْعامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا والله عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَآبِ﴾ [سورة آل عمران: آية ١٤].

﴿الْمَالُ وَالْبَنُونَ زِينَةُ الْحَياةِ الدُّنْيَا والباقيات الصَّالِحَاتُ خَيْرٌ عِنْدَ رَبِّكَ ثَوَاباً وخَيْرٌ أَمَلاً﴾ [سورة الكهف: آية ٤٦].

﴿واعْلَمُوا أَنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلادُكُمْ فِتْنَةٌ وأَنَّ الله عِنْدَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ﴾ [سورة الأنفال: آية ٢٨].

وإذْ أنعم الله على الآباء بنعمة الولد، فعلى الآباء حمد الله وشكره على هذه النعمة.

ومظهر هذا الحمد والشكر حفظ هذه الأمانة وتزكيتها بالرعاية الواجبة والتنشئة الصالحة. وليس كالخُلُق القرآني ما يأخذ به الآباء في تربية أبنائهم ينفعون بها أولادهم وينفعون بهم مجتمعهم، فينشئونهم على تأدية واجب العبادات نحو ربهم، وعلى الأخذ بالمعروف والانتهاء عن المنكر، وأن يكون الآباء في كل هذا القدوة الصالحة لأبنائهم في سلوكهم حتى يكون لنصحهم أثره الطيب ولكلمتهم قيمتها عند أبنائهم.

وهذا لقمان يعظ ابنه بأداء حق الله عليه بالعبادات الواجبة وينصحه بالتجمل بالصبر والثبات في الشدائد والتواضع أمام الناس:

﴿وإذْ قَالَ لُقْمَانُ لابْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ يَا بُنَيَّ لاَ تُشْرِكْ بِاللهِ إنَّ الشِّرْكَ لظُلْمٌ عَظِيمٌ﴾ [سورة لقمان: آية ١٣].

﴿وَلاَ تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلاَ تَمْشِ فِي الأَرْضِ مَرَحاً إِنَّ الله لا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ﴾ [سورة لقمان: آية ١٨].

ويكشف الخبير الحكيم للمؤمنين طبيعة النفس للبشرية وما يعتمل فيها من أهواء ليكون الآباء على بصيرة بهذه الأهواء التي تجمح أحياناً بصاحبها فيأتي تصرفات تضرّ به وبأبنائه ويضرب لنا ذلك مثلاً سيرة يوسف عليه السلام، إذ ميزه أبوه على أخوته بمزيد من المحبة والإعزاز، فأثار بذلك غيرة أخوته منه حتى تآمروا على قتله لولا أن نجاه ربه:

﴿لَقَدْ كَانَ فِي يُوسُفَ وَإِخْوَتِهِ آيَاتٌ لِلسَّائِلِينَ﴾ ﴿إِذْ قَالُوا لَيُوسُفُ وَأَخُوهُ أَحَبُّ إِلَى أَبِينَا مِنَّا وَنَحْنُ عُصْبَةٌ، إِنَّ أَبَانَا لَفِي ضَلَالٍ مُبِينٍ﴾ * ﴿اقْتُلُوا يُوسُفَ أَوِ اطْرَحُوهُ أَرْضاً يَخْلُ لَكُمْ وَجْهُ أَبِيكُمْ وَتَكُونُوا مِن بَعْدِهِ قَوْماً صَالِحِينَ﴾ [سورة يوسف: الآيات ٧ ـ ٩].

٣ ـ وعلاقة الابن بوالديه يجب أن تقوم على الاحترام والتقدير والحب لما تحملا من تعب ونصب في سبيل تربيته ورعايته، بل لقد جعل الله طاعة الابن لوالديه في المرتبة الثانية بعد طاعة الله الذي خلقهم وسواهم ورزقهم، وفي ذلك تكريم من الله عز وجل ما بعده تكريم:

﴿وَقَضَى رَبُّكَ أَلاَّ تَعْبُدُوا إلا إِيَّاهُ وَبِالوَالِدَيْنِ إِحْسَاناً إِمَّا يَبْلُغَنَّ عِنْدَكَ الكِبَرَ أَحَدُهُمَا أَوْ كِلاَهُمَا فَلاَ تَقُلْ لَهُمَا أُفٍّ وَلاَ تَنْهَرْهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلاً كَرِيماً﴾ * ﴿واخْفِضْ لَهُمَا جَنَاحَ الذُّلِّ مِنَ الرَّحْمَةِ وَقُلْ رَبِّ ارْحَمْهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيراً﴾ [سورة الإسراء: الآيتان ٢٣ ـ ٢٤].

وليذكر الأبناء فضل والديهم عليهم، وخاصة ما لا قته أمهاتهم من جَهْدٍ وَنَصَبٍ في حملهم ووضعهم ورضاعتهم.

﴿وَوَصَّيْنَا الإِنْسَانَ بِوَالِدَيْهِ حَمَلَتْهُ أُمُّهُ وَهْناً عَلَى وَهْنٍ وَفِصَالُهُ فِي عَامَيْنِ أَنِ اشْكُرْ لِي وَلِوَالِدَيْكَ إِلَيَّ المَصِيرُ﴾ [سورة لقمان: الآية ١٤].

﴿وَوَصَّيْنَا الإِنْسَانَ بِوَالِدَيْهِ إِحْسَاناً حَمَلَتْهُ أُمُّهُ كُرْهاً وَوَضَعَتْهُ كُرْهاً وَحَمْلُهُ وَفِصَالُهُ ثَلاَثُونَ شَهْراً حَتَّى إِذَا بَلَغَ أَشُدَّهُ وَبَلَغَ أَرْبَعِينَ سَنَةً قَالَ رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ وأَنْ أَعْمَلَ صَالِحاً تَرْضَاهُ وأَصْلِحْ

لِي فِي ذُرِّيَّتِي إِنِّي تُبْتُ إِلَيْكَ وَإِنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ [سورة الأحقاف: الآية ١٥].

فما أحرى الأبناء برد بعض دَيْنهم لآبائهم، وما أجدرهم بطاعتهم والتماس رضاهم، وما يريد الآباء والآمهات لأبنائهم إلا الخير والسعادة. فما أقسى ذلك العاق الذي يعصي والديه، وهما لا يريدان منه إلا أن يكون عند حسن ظنهما في الوفاء لهما والبر بهما، وما أضل الولد الذي يدعوه والداه إلى الاستقامة والتقوى فيأبى إلا العَوَجَ والضلال:

﴿وَالَّذِي قَالَ لِوَالِدَيْهِ أُفٍّ لَكُمَا أَتَعِدَانِنِي أَنْ أُخْرَجَ وَقَدْ خَلَتِ الْقُرُونُ مِن قَبْلِي وَهُمَا يَسْتَغِيثَانِ اللهَ وَيْلَكَ آمِنْ، إِنَّ وَعْدَ اللهِ حَقٌّ، فَيَقُولُ مَا هَذَا إِلاَّ أَسَاطِيرُ الأَوَّلِينَ﴾ ﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ حَقَّ عَلَيْهِمُ الْقَوْلُ فِي أُمَمٍ قَدْ خَلَتْ مِن قَبْلِهِمْ مِنَ الْجِنِّ وَالإِنْسِ إِنَّهُمْ كَانُوا خَاسِرِينَ﴾ [سورة الأحقاف: الآيتان ١٧ ـ ١٨].

حالة واحدة لا طاعة فيها على ولد لوالديه، وهي حضهما له على الكفر والشرك بالله ومعصيته، إذْ لا طاعة لمخلوق في معصية الخالق، وحتى في هذه الحالة ومع عدم طاعة الأبناء للآباء، يجب على الأبناء الرد بمعروف، مع إصرارهم وتمسكهم بطاعة الله:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَتَّخِذُوا آباءكُمْ وإِخْوَانَكُمْ أَوْلِيَاءَ إِن اسْتَحَبُّوا الْكُفْرَ عَلَى الإِيمانِ وَمَن يَتَوَلَّهُمْ مِّنْكُمْ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ﴾ [سورة التوبة: آية ٢٣].

﴿وإِنْ جَاهَدَاكَ عَلَى أَنْ تُشْرِكَ بِي مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ فَلاَ تُطِعْهُمَا وَصَاحِبْهُمَا فِي الدُّنْيَا مَعْرُوفاً واتَّبِعْ سَبِيلَ مَنْ أَنَابَ إِلَيَّ ثُمَّ إِلَيَّ مَرْجِعُكُمْ فَأُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلونَ﴾ [سورة لقمان: الآية ١٥].

ثانياً ـ سلوك المؤمن في المجتمع خارج الأسرة: إن العلاقات الأسرية وما ينشأ عليه أفراد الأسرة الواحدة، هي البداية الطبيعية للسلوك الإجتماعي مع الناس خارج نطاق الأسرة. فإذا كانت البداية طيبة وصالحة، صلحت العلاقات الإجتماعية كلها، ووضحت أساليب السلوك الإجتماعي الصالح بين المؤمنين في هذه الأمة على اختلاف طبقاتهم بما أمر الله به من تآخ وتحاب وتعاطف بين أفراد هذا المجتمع فيصلح حاله ويزداد قوة وترابطاً، ونكون كما أراد الله لنا:

﴿كُنتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللهِ وَلَوْ آمَنَ أَهْلُ الْكِتَابِ لَكَانَ خَيْراً لَهُمْ مِنْهُمُ المؤْمِنُونَ وَأَكْثَرُهُمُ الفَاسِقُونَ﴾ [سورة آل عمران: الآية ١١٠].

فالأمة الإسلامية كانت وستبقى، خير أمة أخرجت للناس، ما عمل أبناؤها بالتي هي أحسن، فيسلكون سُبُل التعامل بالمعروف، وينأون بأنفسهم عن المنكر الذي يغضب الله والناس، وليكن المسلمون في إيمانهم وتقواهم عند حسن ظن خالقهم، وقدوة حسنة لغيرهم من أهل الكتاب ومن غير أهل الكتاب، وليكن القرآن الكريم دستوراً وهدياً للمجتمع الإسلامي في مشارق الأرض ومغاربها، به يهتدى المؤمن في حياته الخاصة وفي تعامله مع مجتمعه.

وهذه هي آيات الله البينات في خاتم كتبه، لم تترك صغيرة ولا كبيرة في حياة المجتمع الإسلامي إلا أحصتها، وبينت أدق تفاصيل العلاقات الإجتماعية مجتمعاً إنسانياً مثالياً يعمه الخير والسلام، ويسير في حياته الدنيا بالحق والعدل والمساواة ويكره العدوان وينادي بالسلام ويعمل به:

١ ـ ففي المقابلات العابرة وفي الزيارات، يأمر العزيز الحكيم عباده المؤمنين ببدء التحية بالسلام كما أمر بالرد على التحية بأحسن منها:

﴿وَإِذَا حُيِّيتُم بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا إِنَّ اللهَ كَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ حَسِيباً﴾ [سورة النساء: الآية ٨٦].

وتبادل التحية التي أمر بها الله، إعلان عملي للسلام والوئام بين الناس حتى إذا ما كانت هناك حفيظة أو توجس بين الناس، تلاشت وانتهت إذا ما تبادلوا التحية في إخلاص، بل إن الرحمن قد جعل الفضل للبادىء بها ومن ثم ألزم الطرف الآخر بالاعتراف بهذا الفضل فيرد بأحسن منها أو على الأقل بمثلها. والتحية بالسلام تتضمن رغبة مؤديها في السلام والصفاء مع غيره، وما من مؤمن اتقى ربه، يرفض هذه الرغبة أو يعرض عنها، ففي السلام الخير للناس جميعاً.

٢ ـ وفي آداب الزيارة التي بيّنها القرآن أحسن بيان، ما يسمو بالمؤمن

إلى أعلى مراتب التقوى والصفاء الروحي والتأدب الإجتماعي وهي صورة عملية للمودة الخالصة والتعاطف الإجتماعي.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَدْخُلُوا بُيُوتاً غَيْرَ بُيُوتِكُمْ حَتَّى تَسْتَأْنِسُوا وَتُسَلِّمُوا عَلَى أَهْلِهَا ذلكم خَيْرٌ لَكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ﴾ [سورة النور: آية ٢٧].

وهذا هو الأسلوب الأمثل لتزاور الناس، فلا يدخل إنسان بيتاً في وقت غير مناسب لصاحبه أو إذا أحسّ الزائر أن في زيارته شيئاً من المضايقة والحرج لأصحاب البيت. أما إذا أحسّ بأن في زيارته إيناساً لصاحب البيت واستئناساً به فعليه أن يلقى التحية بالسلام رمزاً للزيارة المنزهة عن الهوى.

﴿فَإِن لَّمْ تَجِدُوا فِيهَا أَحَداً فَلَا تَدْخُلُوهَا حَتَّى يُؤْذَنَ لَكُمْ وَإِنْ قِيلَ لَكُمُ ارْجِعُوا فَارْجِعُوا هُوَ أَزْكَى لَكُمْ وَاللهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ﴾ [سورة النور: آية ٢٨].

فالآية تحرم دخول بيوت الغير إلا إذا أذن به، فإذا لم يؤذن للزائر بالدخول كان عليه أن يرجع، ولا حرج عليه في ذلك ولا ينبغي له تفسير رفض الزيارة بزهد أهل البيت في لقائه أو مجافاتهم له، بل عليه أن يتقي الله في ظنه فيلتمس لهم العذر، ما دام هو واثقاً في صفاء نيته وسلامة قصده من هذه الزيارة.

فإذا أذن للزائر بدخول البيت، كان عليه ألا يحاول التعرف على أسرار البيت وأصحابه، فلا يختلس النظر هنا وهناك، ولا يتسمع إلى ما يدور وراء الجدران حتى لا يؤذي أصحابه ولا يحرج صدورهم. وعليه أن يكون حديثه عاماً في مسائل عامة، لا يتناول فيه أشخاصاً بذاتهم إلا إذا سئل، وعندئذ عليه أن يقول خيراً وإلا فليصمت.

ومن الآداب الإجتماعية الإسلامية، ألا يزور مؤمن بيت أخيه المؤمن في غيابه إلا في حالات معينة لا يجد معها مفراً من هذه الزيارة، كإبلاغ أمر هام أو لطلب مُلحّ. وفي هذه الحالة فقط له أن يدخل، على أن يختصر الزيارة، وأن يكون حديثه مع أهل رب البيت من وراء حجاب، حتى لا ينزغ فيهم الشيطان بما يسيء ا ب البيت أو يحرج تقوى الزائر.

وإذا دُعي مؤمن إلى طعام عند صاحب له، فعليه أن يُلَبي الدعوة شاكراً، فإذا أكل كان عليه أن يستأذن للإنصراف، وإذا كانت الزيارة من غير دعوة سابقة فعلى الزائر ألا يطيل المكث انتظاراً لموعد طعام رب البيت وأهله الذي قد لا يكون حسب حساباً لزائر، وقد يستحي أن يبدي تبرمه وضيقه بإطالة هذه الزيارة وفي ذلك تقول الآية:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَدْخُلُوا بُيُوتَ النَّبِيِّ إلاَّ أَنْ يُؤْذَنَ لَكُمْ إلى طَعَامٍ غَيْرَ نَاظِرِينَ إنَاهُ ولكنْ إذَا دُعِيتُمْ فادْخُلُوا فَإذَا طَعِمْتُمْ فانْتَشِرُوا ولا مُسْتَأْنِسِينَ لِحَدِيثٍ إنَّ ذَلِكُمْ كَانَ يُؤذِي النَّبِيَّ فَيَسْتَحْي منْكُمْ واللهُ لا يَسْتَحْي مِنَ الحَقِّ وإذَا سَأَلْتُمُوهُنَّ مَتَاعاً فَاسْأَلُوهُنَّ مِنْ وَرَاءِ حِجَابٍ ذلِكُمْ أطْهَرُ لقُلُوبِكُمْ وَقُلُوبِهِنَّ وَمَا كَانَ لَكُمْ أنْ تُؤذُوا رَسُولَ الله وَلاَ أن تَنْكِحُوا أزْوَاجَهُ مِن بَعْدِهِ أبَداً إنَّ ذَلِكُمْ كَانَ عِنْدَ اللهِ عَظيماً﴾ [سورة الأحزاب: آية ٥٣].

ورغم أن الآية خصت أسلوب زيارة بيوت النبي بما أراد لهذه الزيارة من طهر وتوقير فهي دليل عمل ومرشد حكيم للمؤمنين كافة في آداب الزيارة.

٣ ـ ويحدد لنا القرآن أساليب السلوك القويم التي يجب أن نأخذ بها أنفسنا في مجالسنا الخاصة ومجالسنا العامة:

فلا يليق بمؤمن أن يتسابق لاتخاذ مركز الصدارة بغير حق في أي مجلس، بل عليه مراعاة من هم أكبر منه سناً وفضلاً، ومن هم أكثر منه علماً أو مقاماً فعليه أن يضع نفسه في مكانه المناسب ومركزه الطبيعي في هذا المجلس فيتحاشى بحسن سلوكه استنكار الناس له واستهجانهم لمسلكه ورحم الله أمرأ عرف قدر نفسه وأقدار غيره من الناس وقد جاء في القرآن الكريم:

﴿يَا أَيُّهَا الذينَ آمَنُوا لا تُقَدِّمُوا بَينَ يَدَيِ الله وَرَسُولِهِ واتَّقُوا الله إنَّ الله سَمِيعٌ عَلِيمٌ﴾ [سورة الحجرات، آية ١].

﴿يَا أَيُّهَا الذينَ آمَنُوا إذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا في الْمَجَالِسِ فَافْسَحوا يَفْسَحِ الله لَكَمْ وإذَا قِيلَ انْشُزُوا فانْشُزُوا يَرْفَعِ الله الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ والَّذِينَ اوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ والله بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ﴾ [سورة المجادلة: آية ١١].

وإذا ما دار الحديث في المجلس فليكن حديثاً هادئاً هادفاً خفيض

الصوت ولا يجهد سمع الناس، ولا يحاول متطفل أن يظهر نفسه بغير حق ويثبت وجوده ويفرض رأيه برفع صوته ظناً منه أنه بذلك إنما يلفت الأنظار أو يملك ناصية الموقف أو يكسب رأيه قوة إقناع، وهو في حقيقة أمره إنما يثير اشمئزاز السامعين ويكشف بنفسه تفاهته وسخف رأيه وقد يضيع صوت الحق، بما يثيره هذا المتطفل من جلبة وفوضى ويأمرنا العزيز الحكيم بخفض الصوت في حضرة من هم أكثر علماً وأعظم مقاماً:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَرْفَعُوا أَصْوَاتَكُمْ فَوْقَ صَوْتِ النَّبِيِّ، وَلاَ تَجْهَرُوا لَهُ بِالْقَوْلِ كَجَهْرِ بَعْضِكُمْ لِبَعْضٍ أَنْ تَحْبَطَ أَعْمَالُكُمْ وَأَنْتُمْ لاَ تَشْعُرُونَ﴾ * ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَغُضُّونَ أَصْوَاتَهُمْ عِنْدَ رَسُولِ اللهِ أُولَئِكَ الَّذِينَ امْتَحَنَ اللهُ قُلُوبَهُمْ لِلتَّقْوَى لَهُمْ مَغْفِرَةٌ وَأَجْرٌ عَظِيمٌ﴾ [سورة الحجرات: الآيتان: ٢ ـ ٣].

٤ ـ وليكن اجتماع المؤمنين على خير، وأن يكون حديثهم لصالح مجتمعهم، هدفه إصلاح أحوال المجتمع الإسلامي وبحث مشاكله، والتشارو في حلها بما يرضى الله وبما يزيل عنهم عوامل الفرقة والاختلاف، ويعلي من شأنهم ليكون المؤمنون مسلمين حقاً، والإسلام يدعو إلى السلام والوئام، كما يدعو إلى إصلاح ذات البين بين فردين أو طائفتين من المؤمنين نزغ فيهم الشيطان بالكفر بالله وعصيان أوامره، وليكن اجتماع المؤمنين على أمر بالمعروف ونهى عن المنكر، والبعد عن اللغو الفارغ الذي قد يوسع شقة الخلاف في الأمة الإسلامية بدلاً من إزالته، وحتى لا تحل العداوة والبغضاء محل المحبة والوئام، ولنعمل بما جاء في قوله تعالى:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَنَاجَيْتُمْ فَلا تَتَنَاجَوْا بِالإِثْمِ، وَالْعُدْوَانِ وَمَعْصِيَةِ الرَّسُولِ وَتَنَاجَوْا بِالبِرِّ وَالتَّقْوَى، وَاتَّقُوا اللهَ الَّذِي إِلَيْهِ تُحْشَرُونَ﴾ [سورة المجادلة: آية ٩].

﴿لاَ خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّنْ نَّجْوَاهُمْ إِلاَّ مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلاَحٍ بَيْنَ النَّاسِ، وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاةِ اللهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْراً عَظِيماً﴾ [سورة النساء: آية ١١٤].

وإذا كان في الحديث خروج على ما شرع الله أو كفر بآياته أو التواء

بمعانيها إلى غير ما أراد الله بها أو الاستهزاء بها، فهو حديث لا يليق بمؤمن تقي أو يخوض فيه، ولا يجمل به الجلوس مع أصحابه أو مشاركتهم ومجاراتهم في سوء نجواهم وخبيث نواياهم. والخير كل الخير والتقوى كل التقوى في انسحابه من مثل هذا المجلس الماجن، وإلا أصبح منهم وعلى مثالهم فتحق عليه لعنة الله كما حقت عليهم، ويحذرنا العليم الخبير من مثل هذه المجالس:

﴿وَقَدْ نَزَّلَ عَلَيكم فِي الكِتاب أَنْ إِذَا سَمِعْتُم آياتِ الله يُكْفَرُ بِهَا وَيُسْتَهْزَأُ بِهَا فَلَا تَقْعُدُوا مَعَهُمْ حَتَّى يَخُوضُوا في حَدِيثٍ غَيْرِهِ إنَّكم إذاً مِّثْلُهُمْ إِنَّ الله جَامِعُ المُنَافِقِينَ والْكَافِرِينَ في جَهَنَّمَ جَمِيعاً﴾ [سورة النساء: آية ١٤٠].

﴿وَإِذَا رَأَيْتَ الَّذِينَ يَخُوضُونَ في آيَاتِنَا فَأَعْرِضْ عنهم حَتَّى يَخُوضُوا في حَدِيثٍ غَيْرِهِ وَإِمَّا يُنْسِيَنَّكَ الشَّيْطَانُ فَلَا تَقْعُدْ بَعْدَ الذكْرَى مَعَ القَوْمِ الظَّالِمِينَ﴾ [سورة الأنعام: آية ٦٨].

﴿وَمِنْهُمْ مَّن يَسْتَمِعُ إِلَيْكَ حَتَّى إذَا خَرَجُوا مِنْ عِندكَ قَالُوا لِلَّذِينَ أُوتُوا العِلْمَ ماذَا قَالَ آنِفاً أولَئِكَ الَّذِينَ طَبَعَ الله عَلَى قُلُوبِهِمْ واتَّبَعُوا أَهْواءَهُمْ﴾ [سورة محمد: آية ١٦].

﴿وَلَوْ نَشَاءُ لأَرَيْنَاكَهُمْ فَلَعَرَفتهُمْ بِسِيمَاهُمْ وَلَتَعْرِفَنَّهُمْ فِي لَحْنِ القَوْلِ وَالله يعْلَمُ أَعْمَالَكُمْ﴾ [سورة محمد: آية ٣٠].

﴿أَمْ حَسِبَ الَّذِينَ في قُلُوبِهِمْ مَّرَضٌ أن لَّنْ يُخْرِجَ الله أَضْغَانَهُمْ﴾ [سورة محمد: آية ٢٩].

﴿خُذِ العَفْوَ وَأْمُرْ بالْعُرْفِ وأعْرِضْ عَنِ الجَاهِلِينِ﴾ [سورة الأعراف: ١٩٩].

﴿وَالَّذِينَ اهْتَدَوْا زَادَهُمْ هُدًى وَآتَاهُمْ تَقْوَاهُمْ﴾ [سورة محمد: آية ١٧].

٥ ـ وليس من الخلق القرآني ولا من السلوك الإجتماعي القويم أن يتخذ مؤمن من مجالس المؤمنين ميداناً لبث الفتنة يتناول بها الناس بالتجريح والتشهير والتحقير والحط من أصلهم ونسبهم وكشف عوراتهم لا لسبب سوى حب الظهور على أشلاء من قد يكونون خيراً منه وأفضل وإلى ربهم أقرب،

ومثل هذا الكذاب المحتال ما هو إلاّ وليّ الشيطان، وأبعد الناس عن الإيمان، ويجب على المجتمع الإسلامي أن ينبذه ولا يكلمه ولا يجالسه ولا يستمع إليه، عسى أن يستحي ويذكر ربه ويتوب إليه ويتقيه فيما يقول ويلجّ، ويبين القرآن الكريم ما يجب أن يكون عليه المؤمن في مجالسة إخوانه في الدين:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِن قوم عسىَ أن يَكُونُوا خيراً مِنْهُمْ وَلاَ نِسَاءٌ مِن نِسَاءٍ عَسَى أَن يَكُنَّ خَيْراً مِنْهُنَّ ولا تَلمزوا أنْفُسَكُمْ وَلاَ تَنَابَزُوا بِالألْقَابِ بِئْسَ الاسْمُ الفُسُوقُ بَعْدَ الإيمَانِ، وَمَن لَم يَتُبْ فَأولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ﴾ [سورة الحجرات: آيَةَ ١١].

ومن ضعاف الإيمان من لا يرعى فيما يقول إلاًّ ولا ذمة فيختلق من أخبار السوء ويبث في المجتمع من الأكاذيب ما لم ينزل به الله من سلطان، فينثر الإشاعات الكاذبة المغرضة يرمى بها إلى الحصول على أغراض ذاتية دنيئة كالتقرب من ذي سلطة فيطعن في أعدائه أو منافسيه، أو انتقام أعمى من مؤمن أمين صادق لم ينله مطلباً أراده بغير حق أو لمجرد رغبة شخصية في إحراز شهرة من هو عليم ببواطن الأمور ومن لا تخفي عليه خافية من أسرار الناس والأحداث، مثل هذا المتطفل من أعدى أعداء المجتمع، إذْ يسيء للناس بغير ذنب ولا بدافع من بذل خير أو إحقاق حق، ولو سار المؤمن على هدى القرآن لما ضل طريق الحق ولا حاد عن الصراط المستقيم، ولا تقى ربه فيما يقول أو يسمع فلا يأخذ ما يسمع قضية مسلماً بها حتى لا يسلك على ضوء ما سمع من أراجيف وأكاذيب مسالك قد تنتهي به وبمجتمعه إلى مزيد من الفتنة والبوار، بل عليه تحرى الحق فيما يسمع أو يقول:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إن جَاءَكُم فَاسِقٌ بنبأ فَتَبَيَّنُوا أن تُصِيبُوا قَوْماً بِجَهَالَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَى مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ﴾ [سورة الحجرات: آية ٦].

٦ ـ والسلوك الإجتماعي الإسلامي الطيب، هو السير على الصراط المستقيم الذي رسمه العزيز الحكيم لعباده المؤمنين، لا عوج فيه ولا التواء، فلا يظهر المؤمن أمام بعض إخوانه بوجه ثم لا يلبث أن يسفر عن وجه مغاير أمام البعض الآخر طمعاً في منفعة أو اتقاء لأذى وعليه ألا يسعى بالفتنة والفرقة بين مؤمن ومؤمن طمعاً أو خوفاً، وإلا فقد ثقة الناس فيه، ولا عهد ولا ثقة

فيمن نقض عهد ربه ولا أمان ولا أمن له، ولا خير يرجى منه ويحذرنا الله من أمثال هؤلاء المتقلبين المنافقين بقوله:

﴿الَّذِينَ يَتَرَبَّصُونَ بِكُمْ فَإِنْ كَانَ لَكُمْ فتح مِنَ الله قَالُوا أَلَمْ نَكُن مَّعَكُمْ وَإِنْ كَانَ لِلْكَافِرِينَ نَصيبٌ قَالُوا أَلَم نَسْتَحْوِذْ عَلَيْكُمْ وَنَمْنَعْكُمْ مِنَ المُؤْمِنِينَ فالله يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ يَوْمَ القيامَةِ وَلَن يَجْعَلَ الله لِلكافرينَ عَلَى المُؤْمنينَ سَبِيلاً﴾ [سورة النساء: آية ١٤١].

﴿مُذَبْذَبينَ بَيْنَ ذَلِكَ لاَ إِلَى هَؤُلاَءِ ولا إِلَى هَؤلاءِ، وَمَن يُضْلِلِ اللهُ فَلَنْ تَجِدَ لَه سَبِيلاً﴾ [سورة النساء: آية ١٤٣].

﴿فَكَيفَ إِذَا أَصَابَتْهُمْ مُّصيبَةٌ بِمَا قَدَّمَتْ أيديهِمْ ثُمَّ جَاءُوكِ يَحْلِفُونَ بِالله إِنْ أَرَدْنَا إلا إِحْسَاناً وَتَوْفِيقاً﴾. ﴿أولَئِكَ الَّذِينَ يَعْلَمُ الله ما فِي قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهم وَعِظْهُمْ وَقَلْ لَّهُمْ في أَنْفسهِمْ قَوْلاً بَلِيغاً﴾ [سورة النساء: الآيتان: ٦٢، ٤٧].

ومن المنافقين من يستحي من الْخَلْق ولا يستحي من الخالق ذي الانتقام، فيتخذ أمام الناس مظهر التقى الورع الخاشع لله في عباداته وهو في ضلال مبين، والله كاشف أمره للمؤمنين:

﴿إِنَّ المُنافِقِينَ يُخَادِعُونَ الله وَهُوَ خَادِعُهُمْ وإِذَا قاموا إلى الصلاَةِ قَامُوا كُسَالَى يُرَاءُونَ الناسَ ولا يَذْكُرون الله إِلاَّ قَلِيلاً﴾ [سورة النساء: آية ١٤٢].

هؤلاء هم الذين مأواهم قاع جهنم يوم الحساب العسير، ولهم فيها أشد العذاب جزاء وفاقاً لكفرهم بالله وهزئهم بالدين وإفسادهم في الأرض، وحق فيهم قوله تعالى:

﴿إِنَّ المُنَافِقِينَ في الدَّرْكِ الأَسْفَلِ مِنَ النَّارِ وَلَنْ تجدلهم نَصيراً﴾. ﴿بَشِّرِ المُنَافِقِينَ بِأَنَّ لَهُمْ عَذَاباً أَلِيماً﴾. ﴿الَّذِينَ يَتَّخِذُونَ الكَافِرِينَ أَوْلِيَاءَ مِن دُونِ المؤمِنين أَيبتغونَ عِنْدَهُمْ العِزَّةَ فَإِنَّ العِزَّةَ لله جَمِيعاً﴾ [سورة النساء: الآيات: ١٤٥، ١٣٨ ـ ١٣٩].

٧ ـ والمؤمن المعتز بإيمانه، لا يصاحب ولا يجالس من هم دونه إيماناً أو علماً، لا ترفعاً ولا استكباراً، بل لأنهم لا خير يرجى من مجالستهم ولا

جدوى في الحديث إليهم ولا هم على استعداد للاستماع إليه، وليست لديهم النية للإفادة من علمه وتقواه لأن الله قد طبع على قلوبهم الكفر بسوء نيتهم وعنادهم ومكابرتهم، فعلى المؤمن عدم مخالطتهم أو محاولة موعظتهم، لأنه سيلقى منهم عنتاً واجهاداً لا طائل وراءهما بل قد يسمع منهم ما يؤذي إيمانه وتقواه أو يجرح عقيدته بغير حق، إمعاناً منهم في اللغو الفارغ والكراهية البينة.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَتَّخِذُوا بِطَانَةً مِنْ دُونِكُمْ لا يَأْلُونَكُمْ خَبَالاً وَدُّوا مَا عَنِتُّمْ قَدْ بَدَتْ الْبَغْضَاءُ مِنْ أَفْوَاهِهِم وَمَا تُخْفِي صُدُورُهمْ أَكْبَرُ قَدْ بيَّنَّا لَكُمُ الآياتِ إنْ كُنْتمْ تَعْقِلُونَ﴾ [سورة آل عمران: آية ١١٨].

فهؤلاء لا أمن للمؤمن عندهم ولا أمان يظهرون له ما لا يبطنون، يكاد بغضهم للمؤمنين أن يقفز من عيونهم، ويفلت من بين شفاههم الحسد والحقد على ما أتى الله المؤمنين من نعم الهداية والرضا والإطمئنان ويتمنون زوال هذه النعم عن المؤمنين ويكيدون لهم ويتآمرون عليهم، والله خير حافظ من كيدهم وكاشف ما في صدورهم، ليأخذ المؤمنون منهم حذرهم:

﴿هَا أَنْتُمْ أولاَءِ تُحِبونَهُمْ وَلاَ يحبُّونَكُمْ وَتُؤمِنُونَ بالكِتابِ كُلِّه وإذَا لَقُوكُمْ قَالُوا آمَنَّا وإذَا خَلَوْا عَضُّوا عَلَيْكُمْ الأنَامِلَ مِنَ الغَيْظِ، قل مُوتُوا بِغَيْظِكُمْ، إنَّ الله عَلِيمٌ بِذْاتِ الصُّدُور﴾. ﴿إنْ تَمْسَسْكُمْ حسنةٌ تَسُؤهُمْ وَإن تُصِبْكُمْ سَيِّئَةٌ يَفْرَحُوا بِهَا وإن تَصْبِرُوا وَتَتَّقُوا لا يَضُرُّكُمْ كَيْدُهُمْ شَيْئاً إنَّ الله بِمَا يَعْمَلُونَ مُحِيطٌ﴾ [سورة آل عمران: الآيتان: ١١٩ - ١٢٠].

٨ - وعلى المؤمن ألا ينساق في حديثه مع تيار الإشاعات الكاذبة المغرضة التي ينفثها المنافقون في المجتمع الإسلامي، ابتغاء مصلحة عاجلة، وعليه أن يفسد هذه الإشاعات ولا يكون بوقاً من أبواقها، وعليه أن يحصرها في أضيق نطاق ويقتلها في مهدها ولا يكون وسيلة لتفشيها، وعليه أن يقول الحق والكلمة الطيبة التي يريد بها وجه الله، والله الحق الطيب يحذرنا من هذا الكذب وهؤلاء الكذابين.

﴿فَلاَ تُطِع المُكَذِّبِينَ وَدُّوا لَوْ تُدْهِنُ فَيُدْهِنُونَ * وَلاَ تُطِعْ كُلَّ حَلاَّفٍ مَّهِينٍ

* ﴿هَمَّازٍ مَّشَّاءٍ بِنَمِيمٍ مَّنَّاعٍ لِّلْخَيْرِ مُعْتَدٍ أَثِيمٍ﴾ [سورة القلم: الآيات: ٨ ـ ٩، ١٠ ـ ١٢].

ويأمرنا بأن نأخذ في سلوكنا الإجتماعي بالحكمة والمجاملة ما داما يؤديان لإحقاق الحق.

﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [سورة النحل: آية ١٢٥].

﴿أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ الله مَثَلاً كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ * تُؤْتِي أُكُلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَضْرِبُ الله الأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ﴾ [سورة إبراهيم: الآيتان: ٢٤ ـ ٢٥].

﴿هَلْ جَزَاءُ الإِحْسَانِ إِلاَّ الإِحْسَانُ﴾ [سورة الرحمن: آية ٦٠].

٩ ـ ومن الأدب القرآني المفروض على كل مؤمن صدق إيمانه، حفظه عهده مع الناس بعد عهده مع الله، وحفظ الأمانات وردها لأصحابها كاملة، فحفظ العهود والأمانات وصدق الكلمة هما عماد الثقة والترابط والقوة داخل المجتمع الإسلامي. فمن عاهد الناس إنما يعاهد الله ويشهده على الوفاء بما عاهد، ومن يؤدي الشهادة بالحق والعدل إنما يشهد الله على ما يقول، فليؤدها بعيداً عن الهوى أو متأثراً بشخصيات من يشهد لهم أو عليهم، بل عليه أن يقول الحق ولا يخشى فيما يقول لومة لائم، ولو كانت ضد أقرب الناس وأحبهم إليه فلا يأخذ جانب القوى بغير حق خوفاً منه، ولا يشهد زوراً ضد ضعيف استهانة بشأنه، والله يحب المقسطين.

﴿وأَوْفُوا بِعَهْدِ اللهِ إِذَا عَاهَدتُّمْ وَلاَ تَنقُضُوا الأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ الله عَلَيْكُمْ كَفِيلاً إِنَّ الله يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ﴾ [سورة النحل: آية ٩١].

﴿يَا أَيُّها الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لله شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلاَ يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ عَلَى ألا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوى واتَّقُوا الله إِنَّ الله خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ﴾ [سورة المائدة: آية ٨].

﴿وَمِنْ أَهْلِ الكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنْهُ بِقِنطَارٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنهُ

بدينَارٍ لا يؤدِّهِ إلَيْكَ إلا مَا دُمْتَ عَلَيْهِ قَائِماً ذَلِكَ بأنَّهُمْ قَالُوا لَيْسَ عَلَيْنَا في الأمِّيينَ سَبِيلٌ وَيقُولُونَ عَلَى الله الكَذِبَ وَهُمْ يَعْلَمُونَ * بَلَى مَنْ أوْفَى بِعَهْدِهِ واتَّقَى فإنَّ الله يُحِبُّ المُتَّقِينَ﴾ [سورة آل عمران، الآيتان ٧٥ ـ ٧٦].

﴿إنَّ الله يَأمُرُكُمْ أن تُؤدُّوا الأمَانَاتِ إلَى أهْلِهَا وإذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أن تَحْكُمُوا بِالعَدْلِ إنَّ الله نِعِمَّا يَعِظكُمْ بِهِ إنَّ الله كَانَ سَمِيعاً بَصِيراً﴾ [سورة النساء: الآية ٥٨].

﴿يَا أيُّهَا الَّذِينَ آمنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالقِسْطِ شُهَدَاءَ لله وَلَوْ عَلَى أنْفُسِكُمْ أو الوَالِدَيْنِ والأقْرَبِينَ إن يَكُنْ غنياً أوْ فقيراً فالله أوْلَى بهما فَلَا تَتَّبعوا الهوى أن تعَدِلُوا وإن تَلْوُوا أوْ تُعْرِضُوا فَإنَّ الله كانَ بِمَا تَعملون خبيراً﴾ [سورة النساء: الآية ١٣٥].

﴿ولا تَلْبِسُوا الحَقَّ بِالبَاطِلِ وتَكْتُموا الحَقَّ وأنْتُم تَعْلَمُونَ﴾ [سورة البقرة: آية ٤٢].

ومن الأمانة والعدل، حفظ مال اليتيم والوفاء به كاملاً، وعدم الغش والتدليس في المعاملات.

﴿وَآتُوا الْيتَامَى أموالَهُمْ وَلاَ تَبَدَّلُوا الْخَبِيثَ بِالطَّيِّبِ وَلاَ تَأكُلُوا أمْوَالهُم إلى أمْوَالِكُم إنَّهُ كَانَ حُوباً كَبِيراً﴾ [سورة النساء: الآية ٢].

فمن الظلم البينّ الذي نهى الله عنه في كتابه المبين الخلط بين مال اليتيم ومال المؤتمن عليه حتى إذا ما أصاب الثاني خسارة في ماله انتقص من مال الأول ظلماً.

وعلى التاجر أن يرعى الله في تجارته ويتقيه فلا يبخس الناس حقهم في الكيل أو الميزان:

﴿وَيْلٌ لِلْمُطَفِّفِين * الَّذِينَ إذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ * وإذَا كَالُوهُمْ أو وَّزنُوهُمْ يُخْسِرُونَ﴾ـ [سورة المطففين: الآيات ١ ـ ٣].

والله سبحانه وتعالى يحب القِسْط، وهو الذي خلق الكون بأدق ميزان:

﴿والسَّماءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ المِيزَانَ * ألاَّ تَطْغَوْا فِي المِيزَانِ * وأقِيمُوا الوَزْنَ

بِالقِسْطِ وَلاَ تُخْسُروا المِيزَانَ﴾ [سورة الرحمن: الآيات ٧ ـ ٩].

والقسط والميزان من أسس الإيمان والتقوى في السلوك الإجتماعي، فليتعامل المؤمنون فيما بينهم بالعدل ويتحروا الحق فيما يقولون ويعملون، والقسط والميزان من مستلزمات القضاء العادل فيرعى العدل والحق فيما يصدر من أحكام، والقسط والميزان من أسس الحكم، فالحاكم العادل يحكم بين الناس على أساس المساواة ولا يتأثر بشيء آخر غير تحرى العدل في أداء مصالح الناس وقضاء حوائجهم، كل بما يستحق ويعمل.

السلوك التفاعلي Interpersonal Behaviour

يمكن تحليل الفروق الفردية في السلوك الإجتماعي إلى فروق في الدافع، والقدرة، والأسلوب التعبيري. ويشير الدافع إلى الأهداف المرجوة، والقدرة Ability إلى المهارة التي يتحقق بها هذا الهدف، والأسلوب Style إلى الطريقة التي يتم بها هذا. ومن أهم الدوافع التي تتعلق بأغراض هذا الفصل: الحاجة إلى الإنتماء والحاجة إلى القوة. ويتمشى مع هذا التصور أن بضعة من الدراسات الإحصائية للسلوك الإجتماعي بينت أن البعدين الأساسيين اللذين يستوعبان التباين في السلوك الإجتماعي هما: الدفء ـ البرود، والقوة ـ الاعتماد، وهما تعبيران عن الدافعين السابقين في مجال السلوك الإجتماعي. ونجد من جهة أخرى أن نمط العلاقات الإجتماعية الذي يفضله الشخص ويبحث عنه لا يتفق مع نوع العلاقة التي يحققها بالفعل، خاصة في حالة القوة. ويعتبر العدوان حافزاً آخر للسلوك الإجتماعي، ولكنه على عكس الحوافز الأخرى لا يمكن إستثارته بسهولة، لذلك فهو لا يعتبر عنصراً عاماً من عناصر السلوك الفردي. ويمكن النظر إلى كل دوافع العلاقات الشخصية هذه على أنها تمثل رغبات في استجابة معينة من جانب الآخرين، بأن يستجيبوا له مثلاً بطريقة دافئة، أو مستقبلة، أو مؤثرة وغير ذلك .

أما القدرة أو المهارة في السلوك الإجتماعي فلم تدرس بعد دراسة وافية، بالرغم من وجود دلائل على تفوق بعض الأشخاص في أداء مهارات

إجتماعية معينة كالاستبار والعلاج النفسي، والإقناع، والتعليم. لكن لم يتأيد بعد مقدار العموميةgenerality في هذه المهارات، فهل الشخص المتفوق في إحدى هذه المهارات يتفوق أيضاً في غيرها؟.. ومن المرجح أن الشخص الضعيف في تقديره لإدراك الأشخاص الآخرين (في حكمه مثلاً على الانفعالات، واستجاباته للأخرين واتجاهاته نحوهم) سيكون ضعيفاً أيضاً في كل تلك المهارات. ويمكن اكتساب مهارات السلوك الإجتماعي بنفس طريقة إكتساب المهارات الأخرى وتعلمها كما في حالة ملاحظة خبير ممارس، أو شخص يحاول تطبيق بعض الأساليب التكنيكية بعد استماعه للتعليقات على أدائه. وتقدم بعض أساليب التدريب للمديرين، والكتبة والاخصائيين الإجتماعيين على القيام بمناقشة الموقف الفعلي الذي سيواجه الشخص في مهنته وعلى لعب الأدوار التي سيفرضها هذا الموقف. وقد قامت بعض المحاولات لزيادة الفاعلية على الحساسية الإجتماعية والمهارات بشكل عام بوسائل تحليل الجماعة لنفسها ـ المعروفة باسم «ديناميات الجماعة»group dynamics.

ولكل شخص أسلوبه الخاص في التفاعل، أي في وصوله إلى الاستجابات المرغوب فيها من الأشخاص الآخرين بطرقه الخاصة. ولم تعرف بعد الأبعاد الأساسية لهذا الجانب من السلوك. ومن الأمثلة على هذه السمات الأسلوبية: سرعة إجراء الحوار، ومداه؛ التباهي والاستعراض، استخدام فنون معينة كالنكتة، والإغاظة والتملق. ويبدو أن هذه السمات هي التي تلفت نظرنا إلى الأشخاص الآخرين، وهي الجوانب التي نتذكرها عنهم.

ومن الحقائق المعروفة أن الاضطرابات العقلية يمكن تحليلها وفق اضطرابات التفاعل الإجتماعي. ففي هذا المجال تتأثر الشخصية تأثراً بالغاً، ويؤدي الفشل فيها إلى الشعور بالكآبة، وقد تقرر مثلاً أن الأشخاص الذين يطلبون العلاج النفسي Psychotherapy هم الأشخاص الذين يبحثون عن الدفء، لأن طريقة تعلمهم لسلوك التفاعل الإجتماعي كانت تمنعهم من فعل الأشياء الملائمة التي تجعل الآخرين يعبرون لهم عن حبهم. وبعبارة أخرى فمهاراتهم الإجتماعية غير مناسبة. والسيكوباثيون أيضاً يفتقرون إلى الحوافز

الإنتمائية العادية بسبب قصور حساسيتهم الإجتماعية. أما الفصاميين وبعض حالات العصاب ـ فتتراكم لديهم خبرات غير سارة في العلاقة ـ مع الناس الآخرين، وتضعف لديهم المهارات الإجتماعية. لهذا فهم ينسحبون كلية من الإتصال بالناس. ومن المرجح على أية حال ابتكار أساليب من التدريب، تخلق لدى هؤلاء الأشخاص أساليب فعالة من الاتصال الإجتماعي.

اتساق السلوك التفاعلي للفرد

أشرنا إلى أن الشخص قد يتصرف بطريقة واحدة في المواقف الإجتماعية المختلفة. وهذا صحيح بصورة ما، فالشخص الذي يرغب في التأثير في الآخرين في موقف يميل إلى نفس التصرف في المواقف المشابهة؛ والشخص الذي يميل للحديث كثيراً في جماعة سيميل إلى ذلك أيضاً عندما يجتمع بجماعات أخرى. غير أن هذا الاتساق لا يحدث دائماً، إذ توجد في بعض جوانب السلوك الفردي فروق بالغة من موقف إلى آخر. ووضوح هذه النقطة يقوم بإيجاز على الحقيقة بأن السلوك وظيفة للشخصية والموقف: فكثير من المواقف لإجتماعية تستثير جوانب معينة من الشخصية، وتتطلبها.

ويتكشف هذا بجلاء في الأدوار المختلفة التي يستخدمها الشخص في المواقف الإجتماعية المختلفة: ففي دقيقة واحد قد ينقلب الشخص من تلميذ طيع إلى قائد مستبد مسيطر على زملائه في موقف آخر. فالمواقف هنا تتشكل من مواصفات إجتماعية متنوعة، لكل منها تقاليدها الخاصة المقبولة. وحتى هنا أيضاً يوجد الإتساق: إذ تشير الخبرة العامة أن الأشخاص الذين يقومون بالقيادة المستبدة في موقف يكونون من بين أقل التلامذة خضوعاً وضعفاً(*). فقدرة الأشخاص على تغيير سلوكهم من موقف إلى آخر هي في حد ذاتها متغير يجب حسابه.

وكمثال على هذا طلب أحد الباحثين من أعضاء القسم في أحد الجامعات كل على حدة بأن يصف تفاعلاته مع كل عضو من الأعضاء بطريقة

(*) ما لم يكونوا من النمط التسلطي الذي يميل إلى السيطرة والخضوع في الظروف المختلفة.

تصنيف البطاقاتCard Sorting. فوجد أن الأشخاص يتغير سلوكهم نحو الآخرين باختلاف الجنس والأقدمية. كما وجد أن بعض الأشخاص يعملون على تغيير سلوكهم في هذا الاتجاه أكثر من البعض الآخر.

وهناك أيضاً تنوع في السلوك نحو الأنداد. ففي أحد التجارب تمت المقارنة بين الوقت الذي يقضيه الأشخاص في الحديث في عدد من الجماعات المكونة من ثلاثة أفراد. فتبين أن هناك إتساق معين بين الجماعات، غير أن الأمر بالنسبة لمقارنة سلوك الشخص الواحد في الجماعة قد أثبتت تنبؤاً مختلفاً: فالوقت الذي يقضيه الشخص في الحديث يقل إذا وضع مع مجموعة من الأشخاص يتحدثون كثيراً، ويزداد هذا الوقت إذا ما وضع في جماعة يقل فيها حجم الحديث. وعلى هذا فإن الأشخاص يكيفون أنفسهم لمتطلبات الموقف، وللخصائص الشخصية للآخرين في هذا الموقف.

ولا تؤثر الجماعة في أشخاصها فحسب، بل إن الأشخاص يؤثرون أيضاً في الخصائص العامة للجماعات التي ينتمون إليها. ويمكن تقدير تأثير الفرد على الجماعة بمقارنة سلوك الجماعة أثناء وجود هذا الفرد وبعد غيابه. وقد وجد أن الأشخاص المتوافقين، والمنبسطين يميلون إلى تيسير العلاقات الودية في داخل الجماعة ويساعدون على خلق جو مريح وبناء. أما الأشخاص الانسحابيين من ذوي النمط الفصامي فيخلقون جواً إجتماعياً متوتراً، بينما قد يدفع السيكوباثيون بالجماعة إلى التفكك الكامل بسبب إثارتهم للصراع والتوتر. كما يؤثر الأفراد في طريقة حياة الجماعة، ويساهمون في تغيير قواعد الجماعة وتشكيلها. وهناك فضلاً عن هذا أشخاص أكثر فاعلية من الأشخاص الآخرين. ويستطيع الشخص تغيير قواعد الجماعة إذا كان مقبولاً منها، أو إذا استطاع أن يقنع الجماعة بأنه يعمل لخيرها.

والواقع أن إثابة الشخص عند استخدامه طريقة من طرق السلوك الإجتماعي ستؤدي به إلى تكرار هذه الطريقة، فإذا عوقب على هذا فإنه سيتوقف عنها. فمثلاً يستطيع المجرب أن يثيب الشخص عند استخدام ضمير «الأنا» في الحديث، وذلك بأن يظهر له الاهتمام، أو الموافقة. كما يستطيع بالعكس أن يشيح عنه ببصره، وأن يظهر له عدم الموافقة أو التأييد. وقد وجد

أن شيوع استخدام هذا الضمير يختلف إختلافاً ملحوظاً في دقائق قليلة بحسب نوع التدعيم والإثابة دون أن يدرك الشخص تقريباً هذا. ولعل من أهم أهداف الشخص في هذا الموقف التجريبي هو أن يصل إلى الإستجابة التي يفضلها المجرب، وأن يغير من استراتيجيته في التعبير لكي يتحقق له ذلك بأسرع ما يمكن.

وتلك مهارة مركبة تتم بسرعة وكفاءة دون مساهمة واعية من الشخص. وعندما تكون لشخص ما الفاعلية الأقوى في أي تجمع ثنائي ـ كأن يكون مستبراً أو معالجاً نفسياً ـ فإنه يستطيع أن يضبط سلوك الشخص الآخر ضبطاً قوياً بهذا الأسلوب. فضلاً عن هذا، فإنه يمكن بهذا الأسلوب للشخص الآخر أن يتعلم السلوك الملائم، سواء أكان تلميذاً أم مريضاً. ومن الممكن تماماً ـ في مواقف الحياة اليومية ـ للشخص أن يؤثر في سلوك الشخص الآخر عمداً. ويعطينا سيتفن بوتر Stephen Potter قائمة بأساليب شيقة مشابهة يمكن التأثير من خلالها في الآخرين وتحويلهم إلى حالة من الهبوط، كما يعطينا قائمة أخرى بالردود الملائمة إذا ما استخدم الآخرون هذه الأساليب.

وتتكون في العادة لدى أي شخصين في موقف تفاعل دوافع تجعل كلا منهما يريد من الشخص الآخر أن يستجيب له بطريقة معينة. وقد تكون هذه الدوافع غير شعورية، ولكنها تستثير نفس المحاولة عند كليهما. وفي بعض الحالات يكون الدافع وظيفة يفرضها الموقف: فالمدرس يريد لتلميذه أن يتعلم، والتلميذ يريد من مدرسة أن يفهمه فهما أحسن. . . وهكذا. ويبدأ كل شخص محاولة التأثير في الآخر بأسلوب سلوكي يقصد به استثارة الإجابة المطلوبة من الأخر. فإذا لم ينجح هذا الأسلوب، تبدأ محاولة لاستخدام طريقة أخرى ويحدث هذا بطريقة سريعة، معقدة: كلا الشخصان يمضيان معاً في سلسلة من الأساليب الإجتماعية في محاولة لخلق نمط معين من العلاقة بالآخر.

ونجد في الوقت الحالي أن من العسير التنبؤ مقدماً بالمسار الفعلي لهذه السلسلة من السلوك. ومن أهم الأسباب لهذا أن مراحل هذا المسار غير ثابتة، بحيث أن أي قدر ولو ضئيل من الإختلال يطرأ في البداية قد يترك أثاراً عميقة

على مسار التفاعل فيما بعد. وعلى سبيل المثال، إذا عرف أحد الأشخاص، أو تصور خطأً أن شخصاً آخر يحمل له مشاعر ودية فإنه سيتصرف نحو هذا الشخص بدوره بطريقة ودية، وبهذا يحرك السلوك المتوقع من الآخر، وينمي حالة من حالات «الصداقة الشخصية» المتبادلة. والعكس صحيح أيضاً، بصورة تخلق نفوراً متبادلاً، وحالة من حالات «العداء الشخصي»، تسودها أوهام من العداء قد لا يمكن تصحيحها بسبب توقف تبادل الاحتكاك.

وفي مراحل التفاعل المختلفة على كل شخص أن يدرك الآخر: من أي نوع هو؟ وكيف يستجيب للأمور؟ وهكذا. وقد أصبح «ادراك الشخص» Person Perception مجالاً هاماً من مجالات البحث الإجتماعي. وقد وجد أن الناس عندما تطلب منهم إعطاء أوصاف حرة للآخرين، يستخدمون فئات وأنماط، وأبعاد متنوعة تتفق مع الجوانب المثيرة للاهتمام في الأشخاص الآخرين بما فيها سلالته، ومركزه الإجتماعي، وصفاته الشخصية. وهناك دليل على أن الشخص الذي ينشغل باله بأحد هذه الأبعاد، يصبح حاذقاً في تقديره لهذا البعد في الآخرين؛ فالشخص المتعصب ضد اليهود Anti - Semitism - مثلاً - يستطيع بسهولة أن يعرف اليهود وأن يميزهم. ويحدد الموقف أيضاً نوع الصفات التي يمكن ادراكها في الشخص الآخر. فعندما نرى أن شخصاً ما يقع على نقطة معينة على بعد من هذه الأبعاد المناسبة، فإن هذا يخلق تجاه هذا الشخص سلسلة من سلاسل الاستجابات الإجتماعية. وإذن فالشخص المشغول بالطبقة الإجتماعية يكون سلاسل من الأساليب الإجتماعية المتنوعة لكي يستخدمها مع أعضاء كل طبقة إجتماعية.

كما يجب أيضاً إدراك استجابات الأشخاص الآخرين، واتجاهاتهم، ومشاعرهم أثناء التفاعل. غير أن هذا الأمر لا يمكن إدراكه دائماً بدقة: فالحالة السابقة للشخص القائم بالإدراك تؤدي إلى تشويه إدراكه، في الاتجاه الذي يحقق رغباته.

وقد تؤدي مختلف العادات أو التقاليد الإجتماعية السائدة في حضارة معينة أو معايير بعض الجماعات الخاصة إلى الحد من مسار التفاعل. فقد يتطلب الأمر إجراءات تمهيدية قبل مناقشة العمل، أو قدراً أقل من الصراحة،

أو السيطرة على جوانب المناقشة، وكذلك قد يمتنع الحوار في بعض الموضوعات على الإطلاق. وكذلك قد تتطلب قواعد اللياقة ضرورة أن يتظاهر الشخص بأن شخصاً آخر يحتل إهتمامه.

تكوين النسق الإجتماعي Social System

يمكن إقامة جماعات تجريبية من شخصين بحيث يتفقا فيما بينهما، ويتمتع كل منهما بصحبة الآخر، ويعملان معاً بكفاءة في أعمال مشتركة. ولكن هناك بعض التجمعات الأخرى، يشعر أفرادها بعدم الاتفاق والصراع، ويعجزون عن العمل الفعَّال. ومظاهر الإضطراب في التجمعات البشرية ذات مصادر متعددة، فقد يرغب كلا الشخصان مثلاً في الحديث طيلة الوقت، أو يرغب كلاهما في السيطرة، أو يفضل كل منهما مستوى آخر من التفاعل. ويحدث الاتفاق بين شخصين عندما ينجحان في تحقيق نوع من التفاعل المشبع لكلا الطرفين. ويؤدي هذا إلى سلوك إجتماعي تسوده خصائص النظام المتوازن، بحيث أن حدوث أي إضطرابات يتلوه في الحال أفعال تصحيحية كي تحد من استمرارها. فإذا قام الشخص بعمل يؤدي إلى الإخلال بتوازن الجماعة، فسرعان ما يعتذر عن هذا وقد يظل فترة طويلة من الوقت يحاول التصرف بأدب غير عادي. وقد بينت بحوث العلاج النفسي، أن المرضى عندما يتصرفون بطريقة لا تريح المرضى الآخرين، فإن على المعالج النفسي أن يتدخل كي يعلمهم الدور الصحيح. فضلاً عن هذا، إذا اختلت العلاقة بين المريض والمعالج في إحدى الجلسات، فإن كليهما يعمل في المرة التالية على تعويض ما حدث بحيث يعيد التوازن من جديد. فالتوازن في داخل الجماعات البشرية هو الوضع الأمثل لإرضاء الحاجات الإجتماعية لأعضاء الجماعة، ولا يمكن أن يحدث نمط مستقر من التفاعل، والتوازن ما لم يتم إشباع تلك الحاجات لأعضاء الجماعة. ويؤدي هذا الإشباع بدوره إلى الحب الإيجابي للأعضاء الآخرين؛ وتتحقق بعض أهداف الجماعة بصورة إجتماعية أعمق، كالحفلات، واللقاءات غير الرسمية.

ومن أحد الجوانب التي تساعد على تطوير توازن الجماعة: تكون المعايير Norms أي أنماط السلوك، والمشاعر، والتفكير المشتركة. وتشكل

كل الجماعات البشرية معاييرها، خاصة المعايير المتعلقة بالأمور المتصلة، بأغراض الجماعة الأساسية وجوانب نشاطها. أي أن جماعات الإخصائيين النفسيين تشكل معاييرها عن علم النفس، وليس عن الدين أو الفن. وإذا انحرف أعضاء الجماعة عن المعايير فإن أنواعاً مختلفة من الإقناع، والضغط والعقوبات تفرض عليهم لمجاراة تلك المعايير، فإذا أستمروا في الانحراف ـ فيما تبين التجارب المختلفة ـ فإن الجماعة ترفضهم تدريجياً وتبعدهم عنها. ولعل السبب الأساس للمجاراة Conformity هو تجنب هذا النوع من العقوبات خاصة: الرفض. وهناك تجارب مكثفة إهتمت بالشروط التي تؤدي إلى المجاراة في بحوث ميدانية، ومواقف معملية تصطنع بمهارة شديدة. وتبين هذه التجارب أن الشخص يميل إلى مجاراة الجماعات التي يجب الانتماء إليها، خاصة في الفترات التي لم تتقبل فيها الجماعة بعد هذا الشخص. كما تبين أن الأشخاص المرتفعين في عدم الإحساس الإجتماعي بالأمان، ويفتقرون إلى الثقة بأنفسهم يرتفعون أيضاً في مجاراتهم للجماعة. وتزيد المجاراة أيضاً عندما يكون الموقف غامضاً Ambiguous، وعندما تكون فكرة الفرد عنه غير كاملة. ومن الجوانب التي لا تزال في حاجة إلى مبحث السبب الذي يؤدي بالأغلبية إلى فرض المجاراة على المنحرفين عن الجماعة. ففي حالات ضئيلة قد يكون السبب في هذا تهديد أهداف الجماعة (كما في حالة مستوى الإنتاج في مصنع). وفي حالات أخرى قد يكون بسبب خوف الجماعة على سمعتها. أما في أمور العقيدة، فإن الأشخاص غير الواثقين من آرائهم، فإنهم يشعرون بالطمأنينة منها، ولهذا يحسون بالتهديد عند وجود أشخاص آخرين يحملون معتقدات مختلفة، ويحاولون خلق حماية إجتماعية لأنفسهم من خلال المجاراة لتلك المعتقدات.

ويميل بعض أعضاء الجماعة إلى مجاراة معايير الجماعة في وجود الجماعة فقط. وفي مراحل تالية قد يصل الأمر بهم إلى استدماج قواعد الجماعة ومعاييرها، بحيث يميلون إلى المجاراة بالرغم من عدم وجود الجماعة، لأنهم يؤمنون بالفعل بمعايير الجماعة. ويحدث هذا النوع من الاستدماج لمعايير الجماعة، خاصة إذا ظلت الجماعة ذات جاذبية مرتفعة

للشخص فترة طويلة من الوقت، وإذا كانت تلك الجماعة تقيم معاييرها على التفكير والمنطق.

وهناك جانب آخر يتعلق بتحقيق التوازن داخل الجماعة وهو المركز غير الرسمي للأعضاء. فبالرغم من أنه لا توجد فروق في جماعة العمل بين الأعضاء من حيث الأقدمية، كما هو الحال في جماعات الإدارة، فإن هذه الفروق تتكون بالفعل من وجهة نظر الأعضاء. ويمكن البرهنة على هذا بمراقبة الشخص الذي تفوز اقتراحاته بوزن أكبر، أو الشخص الذي يتحدث إليه الأشخاص وقتاً أطول وبطريقة مختلفة. وتبين ملاحظات الجماعات في نقاشها وفي المؤتمرات، أن بعض الأشخاص يتحدث كثيراً، ويوجه حديثة للجماعة ككل، والبعض الآخر يتحدث قليلاً ويوجه حديثه للأفراد ذوي المركز المرتفع. وإذا كان معدل حديث أحد الأعضاء أقل من العادة أو أكثر، فإن الآخرين قد يشجعونه أو يصدونه لكي يتحقق التوازن. ومن الممكن التنبؤ بمركز الفرد غير الرسمي في الجماعة. وتأثير الشخصية في هذا تأثير ضئيل: لأن نفس الشخص قد يقوم بدور القائد في جماعات معينة، والتابع في جماعات أخرى. غير أن المنبسطين والمرتفعين في الذكاء، والتوافق، والمركز الإجتماعي غالباً ما تكون فرصتهم مرتفعة في قيادة مختلف الجماعات. ويعتمد هذا أيضاً على درجة إخلاص الفرد للجماعة، واستعداده لمنح الجماعة من رقته وجهده. ولعل أهم عامل على الإطلاق يتعلق بمقدار ما يستطيع الشخص أن يساهم به في عمل الجماعة، بحيث تتحقق أهداف الجماعة. وتبين بضعة تجارب أن هدف الجماعة عندما يتغير، فإن القيادة تبدأ أيضاً في التغيير. ومن النتائج الشيقة أن أكثر أعضاء الجماعة تأثيراً، ليسوا دائماً من بين الجذابين في الجماعة. وتبين إحدى هذه الدراسات أنه لا يمكن للشخص أن يكون جذاباً إجتماعياً ومؤثراً في نفس الوقت. وتعتمد قدرة الفرد على الإختيار بين هذين الموقفين (أي أن يكون مؤثراً أو أن يكون جذاباً) على القوى النسبية لحاجاته إلى الإنتماء والقوة في تشكيل أنماطه المختلفة من السلوك الإجتماعي.

ونجد أخيراً أن توازن الجماعة يتعلق بدور Social role الشخص في

الجماعة، منفصلاً عن تأثيره في الجماعة أو جاذبيته فيها. إذ يستطيع الشخص أن يقوم بمساهمة فعالة في حياة الجماعة، إذا كانت لديه مثلاً مهارة خاصة في حل مشكلاتها. كأن يكون قادراً على إعطاء حلول مبتكرة، أو انتقاد الحلول الخاطئة. ويؤدي تحقيق هذا النمط السلوكي - مرة ثانية - إلى المحافظة على التوازن داخل الجماعة.

والآن هل يتغير التوازن داخل الجماعة، أم تظل الجماعة محكومة بنمط جامد دائم؟ . هناك مصدران: أساسيان من مصادر التغير في الجماعة. فمن جهة قد يشعر بعض الأفراد بعدم الرضا عن مركزهم أكثر من الآخرين: وربما يستطيعوا التغيير من الجماعة بطريقة تحقق الإشباع للآخرين أيضاً. ويستطيع الانحرافيون Deviants أحياناً أن يغيروا معايير الجماعة إذا استطاعوا إقناع الأغلبية بأن هذا التغيير سيكون لصالحها ويمكن لأصحاب المركز المنخفض أن يتحولوا إلى قادة إذا استطاعوا أن يثبتوا فاعلية أفكارهم.

ومن جهة أخرى فإن التغير قد يكون ضرورة في حياة الجماعة فعندما لا يصبح التوازن السابق مشبعاً لأعضاء الجماعة، يصبح التغير ضرورة.

ومن الجوانب الهامة للتفاعل الإجتماعي أنه يؤدي إلى تبادل الحب أو الكراهية بين الأشخاص.

وقبل الانتقال إلى العوامل المؤدية إلى تبادل الحب، نجد من الضروري أن نناقش كيفية قياس هذا الشرط عملياً. ويعتبر منهج مورينو Moreno المعروف بمنهج التباعد الإجتماعي (السوسيومتري) من أهم الأساليب المستخدمة في هذا المجال. ووفق هذا الأسلوب: نطلب من الأشخاص أن يختاروا من بين مجموعة أخرى الأشخاص الذين يفضلون صداقاتهم في موقف معين، أو عند ممارسة نشاط ما. ويمكن أحياناً تحقيق هذه الاختيارات عملياً. وقد وجد أن إختيارات الآخرين تختلف باختلاف نواحي النشاط المطلوبة، خاصة إذا كان الأشخاص يعرف بعضهم البعض الآخر معرفة جيدة. وهناك طريقة أخرى، نطلب بمقتضاها من الأشخاص أن يقوموا بترتيب الآخرين بحسب تفضيلهم للشخص نفسه، وقد وجد أن هذا يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالإنتماء لنفس الزمرة.

غير أن لكل علاقة بين شخصين أعماقاً أخرى، وتعقيدات لا يستطيع هذا الأسلوب تقديرها. ولو أن كل أساليب القياس عملية اعتبارية، ولا تكشف إلا عن جوانب معينة من المواقف.

ما الذي يجعل (أ) يحب ب أكثر من حبه للشخص جـ؟ الإجابة الدارجة الشائعة على هذا أن الشخص ب ألطف من الشخص جـ. ولكن إستخدام البحوث السوسيومترية والملاحظات العامة تبين أن هناك أشخاصاً آخرين يفضلون جـ عن ب. ومعنى هذا بوضوح أن حب الآخرين لا يعتمد على الخصائص الموجودة في ب مثلاً بقدر ما يعود إلى طبيعة العلاقة بين أ و ب. ونجد كما هو الأمر في حالة الجاذبية الجماهيرية، أن أشخاصاً معينين دوناً عن غيرهم يصبحون موضوعاً لحب الجماعة. ولعل أهم عوامل الحب على الإطلاق: التقارب الطبيعي بين شخصين أو مقدار الاحتكاك بينهما. ففي أحدى الدراسات في بعض المدن السكنية، تبين أن الأشخاص لا يفضلون جيرانهم فحسب ولكنهم يفضلون أيضاً من يشاركونهم في استخدام «جراج» السيارة. وفي دراسة أخرى فضَّل عدد كبير من الأشخاص الطلاب الذين يعيشون في الأدوار الأرضية كأصدقاء. وفي بعض الحالات يؤدي التفاعل المستمر إلى زيادة في ميول التبادل بين شخصين، وذلك مثل مواقف العمل التي لا يمكن فيها تجنب اللقاءات. وتفسير هذا أن عجز شخصين عن تكوين نظام مشبع من التفاعل المتبادل، يجعل كثرة اللقاء بينهما يتحول إلى مصدر للإحباط Frustration. ولكن الاحتكاك المستمر يؤدي في العادة إلى تيسير في تطور التوازن، ويصبح المزيد منه مصدراً للإشباع.

وهناك عامل أخر في اختيار الصداقة مع شخص آخر هو التشابه المشترك بينهما. وتثبت البحوث أن الأطفال يختارون أصدقائهم من أشخاص من نفس الجنس، والعمر والطبقة الإجتماعية، والحجم والذكاء. أما البالغين فيختارون المماثلين لهم في المهنة، والدخل، والميول وهكذا. وفي دراسة على ١٧ طالب جامعي في إحدى المدن الجامعية بعد مرور عام على إقامتهم تبين وجود التشابه بين الأصدقاء منهم في إتجاهاتهم الشخصية. والشخص يحب الشخص الآخر إذا كانت العلاقة بينهما مشبعة بشكل ما.

ومن أهم مصادر الإشباع ـ بلا شك ـ قدرة هذه العلاقة على تحقيق دافع الإنتماء. فالشخص ب لا يمكن أن يكون موضوعاً لحب أ ما لم يكن سلوك ب على درجة مرتفعة من الدفء. وتقرر إحدى الدراسات أن الأطفال غير الجذابين في الجماعة ليسوا من بين الأشخاص الذين يحققون الدفء للأعضاء، ولكنهم من بين الأشخاص الذين يحاولون الحصول على الثواب. فيطلبون المزيد من الإنتباه أو الاهتمام بهم، وبعض الحاجات الأخرى بما فيها المركز، أو المساعدة على حل أعمال، أو مشكلات معينة.(*)

وفي حالات كثيرة يلعب تخفيض ـ الحاجة دوراً مكملاً، كما في حالة الزواج القائم على السيطرة والإعتماد.

ومن الشيق أن نلتفت إلى الطريقة التي تواجه بها تلك الاختيارات: فهل يعرف الشخص ب أن أ يحبه؟.

تبين البحوث أن الإختيارات الأيجابية (أي الحب) غالباً ما يدركها الأشخاص بكل دقة، ولكن الاختيارات السلبية (أي النفور) لا يتم إدراكها بنفس الدقة. بعبارة أخرى فإن الناس يعرفون من يحبونهم، ولكنهم لا يعرفون من يكرهونهم. والسبب فيما يبدو أن مجتمعنا. يضع قيوداً حادة في التعبير عن الكراهية، بحيث يعجز الشخص عن تمييز الكراهية من عدم الاهتمام أو الحياد. وينتج عن هذا أننا نجد أن هناك قدراً مرتفعاً من تبادل الصداقة (أي تبادل الحب بين شخصين)، لكن تبادل الرفض أقل من هذا بكثير.

والآن ما هي نتائج الحب المتبادل بين شخصين؟ النتيجة المباشرة لهذا الرغبة في قضاء أطول وقت ممكن معاً، فضلاً عن المتعة التي يجنيها الشخصان من الالتقاء المشترك في أعمال مشتركة أو في غيرها من المواقف. وتشير نتائج بعض الدراسات أن درجة أشباع العمل للشخص تتزايد وتقل فترات الغياب، وحوادث العمل عندما يكون هناك حب متبادل بين العاملين.

ونتيجة ثانية: أن الحب الذي يحمله الشخص أ إلى ب، يجعل من أ إلى حد ما معتمداً على حسن النية عند ب. وبهذا يكون ب قادراً على التأثير في أ.

(*) الإشارة هنا إلى المجتمع الانجليزي.

(أما إذا لم يكن ميالاً للمطاوعة، فإنه سينتهي بفقدان تأييد (ب). وبعد فترة يصبح الشخصان أكثر تشابهاً في سلوكهما واتجاهاتهما. فكما أن ازدياد مرات التفاعل يؤدي إلى الصداقة، وتؤدي الصداقة بدورها إلى ازدياد فترات التفاعل، كذلك التشابه في الاتجاهات والسلوك يؤدي إلى زيادة في التفاعل والصداقة، ويتأثر بهما. ولكن ما الذي يمنع نمو الحب بين شخصين يعيشان طوال الوقت معاً وتتشابه اتجاهاتهما بصورة متزايدة؟ إن هذا يحدث بالفعل خاصة في الزواج. ويبدو أن السبب في هذا أن الاتجاهات تتغير فقط عند درجة معينة، ولا يصل التغير إلى جذورها العميقة في الشخصية، وبهذا تتحول الاختلافات في الاتجاهات إلى حاجز للحب. وهكذا فكلما زادت مرات اللقاء بين شخصين، كلما كان من السهل عليهما تشكيل أنماط من التفاعل، وكلما زادت أيضاً فرص المضايقات والنفور: فمن اليسير الاتفاق مع الأشخاص الذين لا نلتقي بهم إلا لماماً.

الدوافع الإجتماعية وهي تؤدي عملها[1]

إذا كان الأصل الذي تنشأ عنه الدوافع الإجتماعية لا يزال موضع خلاف نظري ودراسات غير قاطعة، فإن الاتفاق يكاد يكون تاماً على أهمية الدوافع الإجتماعية في سلوك الإنسان. ذلك أن الدوافع الإجتماعية، سواء أكانت فطرية أم متعلمة، أم فطرية ومتعلمة، تسيطر على معظم سلوكنا العادي اليومي.

ونبدأ فنسأل: ما هي هذه الدوافع الإجتماعية؟ لقد قدم المفكرون والباحثون عدة قوائم لها، كما أن من الممكن تقديم عدة قوائم أخرى. ولعل من أكثر القوائم تأثيراً تلك القائمة التي قدمها هنري أ. مواري عن «الحاجات نفسية المنشأ». والحاجات نفسية المنشأ، أو الدوافع الإجتماعية على حد تعبيرنا، لم يتم التوصل إليها تعسفاً. وإنما تمت دراسة عدد صغير من الناس الأسوياء دراسة مكثفة أشد التكثيف باستخدام المقابلات، والاستخبارات،

---

(١) إدوارد موراي (١٩٦٤) الدافعية والإنفعال، (ترجمة) أحمد عبد العزيز سلامة، (مراجعة) محمد عثمان نجاتي، القاهرة: دار الشروق، ص ١٨٩ .

وبعض الاختبارات النفسية التي صممت بصفة خاصة لذلك. ومن بين هذه الاختبارت نجد اختبار تفهم الموضوع الذي يستخدم الآن استخداماً واسعاً كأداة لدراسة الشخصية. واختبار تفهم الموضوع يتألف من سلسلة من الصور للناس في مواقف مختلفة. ويطلب إلى المفحوص أن يستخدم خياله ويكتب قصة عن كل صورة. ثم يمكن استنتاج الدوافع الإجتماعية من القصص المتخيلة ومراجعتها بالأدلة الأخرى. وعلى أساس من هذا النوع من التحليل المكثف لأناس أحياء فعلاً، تمكن موراى من تقديم قائمة مبدئية من عشرين دافعاً اجتماعياً. هي: الإنصياع، الإنجاز، الإنتماء، العدوان، الإستقلال، العمل المضاد، الدفاع، الإحترام، السيطرة، العرض، تجنب الأذى، تجنب الدونية، الحنو، الترتيب، اللهو، الرفض أو النبذ، الإستمتاع الحسي، الجنس، طلب المساعدة، الفهم.

ولو أنك تفحصت قائمة موراى بعناية وجعلت تطبقها على أصدقائك ونفسك، لوجدت أنها بمثابة وصف حساس إلى درجة فائقة لأنماط الدوافع في الحياة العادية اليومية. تخيل أنك خرجت من أحد الامتحانات الصعبة، وأنك وزملاءك جعلتم تسترجعون الخبرة وتحللونها. سوف تجد أن بعض الزملاء يهاجمون الأستاذ على أنه وضع امتحاناً صعباً غير عادل (العدوان). وأن نفراً آخر منهم اتخذوا من الدرجة مؤشراً على قصورهم وعجزهم (الانصياع). وأن آخرين عزموا ببساطة على أن يعملوا بجد أكثر في المستقبل (العمل المضاد Counteraction). بينما يرفض بعض الآخرين أن يعترفوا بالدرجة أو قد تجدهم يكذبون بشأنها (الدفاع). أو قد يتخلى بعض الطلاب عن هذا المقرر (تجنب الدونية). وفي مثل هذا الموقف، قد يقدم بعض الطلاب بضع كلمات قليلة من التعاطف والتشجيع (الحنو) لآخرين يبدو أنهم في حاجة ماسة إليها (طلب المساعدة). وبالطبع سوف ترد إلى الذهن أمثلة أخرى عديدة.

قد يكون من الممكن عند هذه النقطة أن نناقش كل واحد من هذه الدوافع الإجتماعية قليلاً. ولكننا بهذا لن نوفي أي دافع من هذه الدوافع حقها. ولذلك، فإننا سوف نتخير اثنين من هذه الدوافع لنناقشهما بشيء من

التفصيل. وهذان الدافعان ـ الإنجاز والانتماء ـ لم يقتصر الأمر على أنهما قد درسا دراسة أكثر تفصيلاً من الدوافع الأخرى، وإنما نجد لهما أهمية خاصة متميزة. ومع ذلك، لابد لنا من أن نلتفت إلى أن هذين الدافعين يمثلان على الأقل عدة دوافع كثيرة.

أولاً: الدافع إلى الإنجاز[1]: كان دافيد ماكليلاند وأعوانه أكثر من توسعوا في دراسة الدافع إلى الإنجاز. كما كانت طريقة البحث في الدافع إلى الإنجاز امتداداً لمنهج موراى في اختبار تفهم الموضوع. في العادة تعرض أربع بطاقات لاختبار تفهم الموضوع بجهاز العرض على شاشة أمام المفحوصين، ثم يطلب إليهم أن يكتبوا قصة في خمس دقائق مسترشدين بعدة أسئلة. والصورة إما أن تختار أو أن تصنع خصيصاً لتوحي بأفكار الإنجاز. وبعد ذلك تقدر القصص ويتم تقويمها بحسب مضمون الإنجاز فيها. وقد عرَّف ماكليلاند الإنجاز بأنه الأداء في ضوء مستوى الإمتياز أو مجرد الرغبة في النجاح. وعند تقدير الدافع إلى الإنجاز تتم قراءة كل قصة ثم يتخذ قرار عام حول وجود أو عدم وجود خيال الإنجاز فيها. فإن كان خيال الإنجاز موجوداً، يكون علينا عندئذ أن نحكم بوجود أو عدم وجود مكونات محددة للإنجاز، مثل التعبير عن رغبة في الإنجاز (على سبيل المثال «هو يريد أن يصبح طبيباً»)، ووصف النشاط الموصل إلى النجاح («هو سيبذل قصارى جهده»)، أو توقع الوصول إلى الهدف («هو يفكر في اليوم الذي سيصبح فيه مشهوراً»). ثم تقدر الدرجات لهذه المكونات ونحوها، وتجمع الدرجات بعد ذلك ليتم التوصل إلى مؤشر رقمي لقوة دافع الإنجاز عند فرد معين. والمقياس أقرب إلى أن يكون معقداً، ولكنه مع التدريب يمكن أن يصل الطلاب إلى التمكن منه والاتفاق فيه.

وإليك مثالاً لقصة تتضمن مغزى عن الإنجاز القوى. والقصة كانت

(١) انظر في هذا الصدد، البحث الذي أجراه المؤلف عن العوامل المحددة لدافعية الإنجاز في ضوء بعض المتغيرات لدى الموظفين والموظفات في المجتمع المصري. وشارك به في المؤتمر السنوي السابع لعلم النفس في مصر والذي نظمته الجمعية المصرية للدراسات النفسية ١٩٩٢.

استجابة لصورة يظهر فيها ولد صغير في المقدمة ومشهد خيالي لعملية جراحية في الخلفية.

«هذا الولد الصغير يحلم باليوم الذي يكون قد أكمل فيه تعليمه وأصبح طبيباً عظيماً مشهوراً. وربما تبرز هذه الصورة شخصاً قد اشتهر بالفعل بسبب أبحاثه. وقد سأله أبوه أو أحد أقربائه عما يريد أن يفعله عندما يكبر، وهو يحاول أن يطلعهم على الصورة العقلية التي يحملها في ذهنه عن نفسه بعد ثلاثين سنة. الولد يفكر في المتعة والإثارة الكبيرة التي يخبرها الطبيب عندما يجري جراحة دقيقة يستنقذ بها حياة إنسان. الولد سوف يمضي إلى الالتحاق بالكلية ليصبح في آخر الأمر طبيباً مشهوراً في العالم بأسره[(١)]».

من الواضح جداً أن هذا المفحوص يعبر عن رغبة قوية في الشهرة والنجاح. وقد ينكر المفحوص مثل هذا الدافع القوي إلى الإنجاز لو أنه سئل عنه صراحة، ولكنه قادر على أن يكشف عنه في موقف الخيال هذا. كذلك قد لا يكون طموحه بالضرورة في اتجاه الطب، وإنما في مجالات التجارة، أو الأدب، أو الخدمة الإجتماعية. فإن المضمون الطبي للقصة تمليه الصورة، ولو أن المفحوصين الآخرين قد يركزون على الخوف من عملية جراحية أو على مشاعر التأثم من أن شخصاً ما قد أصيب.

هل يؤدي الدافع إلى الإنجاز إلى تسهيل التعلم والأداء؟ لنتذكر أن هذا هو واحد من التعريفات الجوهرية للدافع. والواقع أن عدداً كبيراً من الدراسات قد أظهر أن من كان ذا دافع قوي إلى الإنجاز يتعلم الاستجابات بصورة أسرع وأحسن من أصحاب الدافع المنخفض إلى الإنجاز. ولكنه مع ذلك لا يمكن الحكم بأن الأفراد من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز يكون أداؤهم أفضل بطريقة تلقائية في كل الأعمال. فإنهم قد لا يتفوقون في الأعمال المملة

---

(١) From J. W. Atkinson (ed) Motives in fantasy, action, and society. Princeton, N. j.: Van Nostrand, 1958.

الروتينية التي لا تنطوي على شيء من التحدي. ولذلك، كان من اللازم أن يستثار الدافع إلى الإنجاز عندهم.

وهذا هو ما أظهرته بوضوح دراسة أجرتها إليزابيث فرنش Elizabeth G.French. فقد كلفت طلاب كلية للقوات الجوية أن يقوموا بعملية ترميز بسيطة في ظل ثلاثة ظروف مختلفة: أما في ظروف الاسترخاء فقد قيل للمفحوصين إن المجرب يريد أن يتحقق من بعض الاختبارات، وأما في ظرف الاندفاع إلى العمل فقد قيل لبعض الطلاب الآخرين أن الاختبار يقيس الذكاء وأن النتائج قد تؤثر في مستقبلهم المهني، وأما المجموعة الثالثة فقد تم تحفيزها ودفعها بعوامل خارجية عن طريق مكافأة تعطي للخمسة الأوائل وهي أن يسمح لهم بالخروج قبل الآخرين بساعة كاملة يقضونها في نشاط حر. كذلك كان الدافع إلى الإنجاز قد تم قياسه بصورة لفظية من اختبار ماكليلاند، كما كانت كل مجموعة من المجموعات الثلاثة قد قسمت إلى فئة من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز وفئة من أصحاب الدافع الضعيف إلى الإنجاز.

وتبين نتائج دراسة فرنش أنه لم تكن هناك فروق ملحوظة في مجموعة ظرف الاسترخاء بين فئة الدافع القوي وفئة الدافع الضعيف ـ لم يكن هناك ما يتحدى فئة الدافع القوي إلى الإنجاز. وأما في المجموعة الثانية عندما كان الأمر يتصل بالذكاء والمستقبل المهني، فإن أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز أحسوا بما يستثيرهم فتحسن أداؤهم. وأما أطرف النتائج فلعلها تلك التي ظهرت في مجموعة الإثابة الخارجية، إذ تبين أن أصحاب الدافع الضعيف إلى الإنجاز استجابوا قليلاً لإغراء الساعة الحرة، بينما لم يستجب لذلك أصحاب الدافع القوي. وتؤيد دراسات أخرى هذه النتيجة ـ وهي أن أصحاب الدافع القوي لا يسهل حفزهم بالجوائز الخارجية ونحوها. وإنما هم يحسنون صنعاً عندما يحصلون على متعة الإنجاز بعد القيام بالعمل بمستوى مقبول في ضوء معايير للتفوق.

فما هي الصفات الأخرى لأصحاب الدافع القوي للإنجاز؟ هم أميل إلى الثقة بالنفس وإلى تفضيل المسؤولية الفردية، وإلى تفضيل المعرفة المفصلة بنتائج أعمالهم. وهم يحصلون على درجات مدرسية طيبة. تراهم نشطين في

مناشط الكلية والبيئة، يتخيرون الخبراء لا الأصدقاء ليشتركوا معهم في الأعمال، ويقاومون الضغط الإجتماعي الخارجي. وهم يستمتعون بالمخاطرة المعتدلة في المواقف التي تتوقف على قدراتهم الخاصة، لا المواقف التي ترتكز على الحظ الصرف والتي لا يكون لهم فيها يد أو تأثير مثل المراهنات على سباق الخيول.

وبصفة عامة، نجد أن أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز تتوافر فيهم صفات كثيرة من النوع الذي تجده لدى رجل الأعمال الطموح صاحب الرأس الصلبة. ولذلك، فلا عجب أن تراهم يؤثرون المهن من نوع سمسار الأسهم أو مديري المصانع. وقد جعلت هذه العلاقة ماكليلاند يؤمن بأن أصحاب المشاريع ـ المنظمين، والمخاطرين، وبناة الاقتصاد في العالم ـ إنما يكون دافعهم الأساسي الأول هو الرغبة في الإنجاز.

وهنا نجد أن نظرية ماكليلاند تسير عكس الافتراض السائد عند معظم رجال الاقتصاد، وعند رجل الشارع، من أن أصحاب المشاريع إنما يحفزهم «دافع الربح». ولكن ماكليلاند، مع ذلك، يقول إن النهم إلى المال ليس مقصوراً على أصحاب المشاريع. ومثال ذلك أن المرابين (أو مقرضي الأموال) في الهند هم على التأكيد من حب المال والرغبة في الربح بمنزلة الرأسماليين البريطانيين في القرن التاسع عشر، ولكن من غير أن تكون لهم نفس خصائص «بناء الامبراطورية». وأصحاب المشروع يحرثون أموالهم مرة أخرى في توسيع المشاريع والأعمال. أضف إلى ذلك أن ماكليلاند يرى نفس النوع من سلوك أصحاب المشاريع لدى مديري المصانع في البلاد الشيوعية حيث يكون الدافع إلى الربح أقل ما يمكن. ومع ذلك. تجد المديرين الشيوعيين يسعون جاهدين إلى الانتشار والاتساع وإلى الإنتاجية وإلى النجاح.

ويذهب ماكليلاند إلى أن أصحاب المشاريع إنما يدفعهم دافع أساسي أولي هو الدافع إلى الإنجاز. وهم إنما يأبهون للأرباح والدخل الخاص لأن هذه الأمور تستخدم في قياس كفاءة المرء واقتداره. أي أن المال يصبح رمزاً للنجاح. ويقدم ماكليلاند الدليل على أن المديرين في بلاد متفاوتة مثل الولايات المتحدة، وإيطاليا، وبولندة الشيوعية يحصلون على درجات عالية

في الدافع إلى الإنجاز. فأصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز إنما يبتغون التقدير بالأسلوب المحسوس الملموس وهو المال جزاءً على جهودهم من أجل الإنجاز.

فكيف ينشأ لدى الفرد الدافع إلى الإنجاز؟ يبدو أنه يتوقف على قيم الوالدين وعلى مدى الاهتمام والتأكيد الذي يكون لديهما عن مثل هذا الشيء. مثال ذلك أن ماريون ونتربوتوم Marion Winterbottom قامت بقياس الدافع إلى الإنجاز عند مجموعة من الأولاد في الثامنة من العمر في بيئة صغيرة في الولايات الوسطى من الولايات المتحدة الأمريكية، ثم ربطت بين ذلك وبين ما ذكرته أمهاتهم عن الأساليب التي استخدمت في تنشئتهم وتربيتهم. ووجدت أن أمهات الأولاد من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز كن يتطلبن الاستقلال والتمكن في سن أكثر تقدماً مما فعلت أمهات الأولاد من ذوي الدافع الضعيف إلى الإنجاز. ومثال ذلك أن الأولاد من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز عندما بلغوا السابعة كانت الأمهات قد بدأن يطالبن الأولاد بمعرفة شوارع المدينة وأحيائها، وبأن يحاولوا بعض الأمور الجديدة الصعبة بمفردهم، وبأن يتحلوا بالنشاط والحيوية وكثرة الطاقة، وبأن يتخيروا أصدقاءهم بأنفسهم، وبأن يوفقوا في المباريات والتنافس. كذلك كان هؤلاء الأمهات لا يفرضن إلا القليل من القيود على تصرفات الأولاد، وإذا فرضن قيوداً طالبن أولادهن بالتمكن منها في سن مبكرة.

كما أن هؤلاء الأمهات كن يحسن تقدير المستويات التي يبلغها الأولاد ويثبنهم عليها بالاحتضان والقبلات. على حين أن أمهات المجموعات ذات الدافع الضعيف كن أكثر تقييداً، ولم يكن يشجعن الاعتماد على الذات حتى ظل الأولاد أكثر اعتماداً على الأسرة.

ثانياً: الدافع إلى الإنتماء: الإنتماء دافع إجتماعي هام آخر. وهو يختلف تماماً عن الدافع إلى الانجاز، ويكاد أن يكون مناقضاً له تماماً. والشخص الذي لا يكون لديه أساساً إلا الدافع إلى الإنجاز قد يقدم للمجتمع إسهامات هامة، ولكنك قد لا ترتاح كثيراً للحياة معه. ولكن هناك أناساً آخرين أكثر اهتماماً بالعلاقات الإنسانية. ولنتذكر أن الأفراد الذين يكون دافعهم الأساسي

إلى الإنجاز يفضلون العمل مع الخبراء من أجل أن يتموا الأعمال. أما أولئك الذين يكون الدافع إلى الانتماء قوياً لديهم فيفضلون العمل مع الأصدقاء أو مع الرفاق المخلصين حتى وإن تأثر العمل تبعاً لذلك. ومن الواضح أن هناك فرقاً أساسياً عند تحديد الأشياء التي هي أكثر أهمية.

وقد تضمنت القائمة السابقة ذلك التعريف الذي أورده موراى للدافع إلى الانتماء، وهو يشير في أساسه إلى رغبة المرء في أن يكون مع الناس في علاقة حب وصداقة. وقد تم تعريف الدافع إلى الانتماء تعريفاً يتناسب مع تقدير قصص اختبار تفهم الموضوع بأنه «اهتمام من جانب شخصية أو أكثر من الشخصيات في القصة بأن تقيم، أو تحافظ على، أو تستعيد علاقة ود إيجابية مع شخص آخر». كما وضعت طريقة لتقدير الدرجات في الانتماء شبيهة بتلك الطريقة التي استخدمت في الدافع إلى الإنجاز. وهذه الطريقة تتضمن التعبير عن الرغبة في علاقة صداقة، والخوف من النبذ، والأنشطة المتجهة نحو إقامة علاقة، والسعي إلى تحصيل العلاقة الوثيقة بوصفها هدفاً. على أن بعض قصص اختبار تفهم الموضوع المعينة أفضل من غيرها في استخراج قصص الانتماء. وإليك مثالاً لقصة من قصص هذا الاختبار تتضمن مادة كثيرة توحي بالدافع إلى الإنتماء:

«اثنان من طلاب الكلية الأصدقاء لم يقابل أحدهما الآخر منذ فترة طويلة. ثم مقابلة بالصدفة وسرور بأن يلتقى الواحد بصاحبه. أو لعله يوم عودة الخريجين أو يوم الدفعات القديمة. لقد كانت بينهم صداقات حميمة وثيقة في الكلية. ولعلهم الآن يستعيدون الذكريات. سوف يمضون الأمسية معاً ثم يخططون للقاءات أخرى في المستقبل».

وقد تبين من عدة مواقف أن قياس الإنتماء باختبار تفهم الموضوع قياس فعال مرض. فمن ذلك، مثلاً، أن شبلي وزميله فيروف T.e. Shipley and j. Veroff طبقا استخباراً سوسيومترياً على أعضاء بيت من بيوت المدينة الجامعية. وكان كل عضو من أعضاء هذا البيت يكلف بتقدير شخصية كل واحد من زملائه في السكن من حيث العدوانية، والصداقة، والخداع،

والجبن، والتعاون، ونحو ذلك. وقد طبق الاستخبار في المسكن بعد أن يطلب من كل عضو أن يقف بدوره حتى تقوم الجماعة بتقديره. وكان يظن أن هذا الموقف قد يثير الخوف من احتمال النبذ، كما يثير الدافع إلى الانتماء. ثم أعقب ذلك مباشرة تطبيق اختبار تفهم الموضوع وتقدير الاستجابات من حيث الدافع إلى الانتماء. وتبين أن هذه المجموعة التجريبية، إذا قورنت بمجموعة أخرى لم تطالب بالاستجابة للاستخبار السوسيومتري، عمدت إلى كتابة قصص تتضمن قدراً أكبر من مضمون الانتماء.

والآن كيف يؤثر الدافع إلى الانتماء في الأداء؟ أما الفرد الذي يشتد عنده الدافع إلى الإنجاز وتقوى عنده النزعة الفردية فإنه يعمل بجد واجتهاد أكثر إذا وجد نفسه منغمساً في المشكلة. وأما الفرد الذي يشتد عنده الدافع إلى الانتماء أولاً فإنه قد لا ينغمس ويتحمس كثيراً لإنجاز العمل وإنهائه. فإن للناس أهمية عنده تفوق أهمية العمل. بل الواقع أن مثل هذا الشخص قد يجد من الصعب عليه أن يظل في غرفته بمفرده لكي يدريس ويستذكر - وإنما يفضل أن ينضم إلى جماعة تناقش أمراً أو أن يخرج في نزهة مع صديق. فهل هناك أية مواقف يؤدي فيها الدافع إلى الانتماء إلى تسهيل أداء العمل؟.

أجرت إليزابيث فرنش دراسة قامت فيها بمقارنة أداء العمل عند الأفراد من أصحاب الدافع إلى الإنجاز بأدائه عند الأفراد من أصحاب الدافع إلى الانتماء وذلك في ظل نوعين من الظروف. كان العمل بالنسبة لمجموعة من أربعة أشخاص عبارة عن إعادة تكوين قصة قصيرة من عشرين جملة أو عبارة. وكان لدى كل عضو من الجماعة خمس وحدات مكتوبة على بطاقات، وكان يسمح له بأن يحدث الآخرين عنها ولا يسمح له بأن يعرض عليهم البطاقات. وكان نصف المجموعات يتكون من أناس من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز، ونصفها الآخر من أفراد ذوي دافع قوي إلى الانتماء.

وأما الظرفان التجريبيان فقد تألفا من معلومات تغذية مرتدة مختلفة. ومعنى هذا أن كل مجموعة كانت تطالب بالتوقف عدة مرات أثناء العمل ليتم إخبارها بمدى إجادتها للعمل الذي تقوم به. وكان يقال لنصف مجموعات الإنجاز ونصف مجموعات الانتماء أنهم يؤدون العمل بكفاءة واقتدار. كما

كان ينوه ويشاد بالأشياء التي يحسنون صنعها، أي أن التنويه والإشادة كانت تنصب على أداء العمل. وكان هذا الظرف يسمى بالتغذية المرتدة المتصلة بالعمل. وأما بقية مجموعات الإنجاز والانتماء فقد أعطيت ما يسمى بالتغذية المرتدة المتصلة بالمشاعر. أعني أن ما قيل لهم كان ينصب على الانسجام الإجتماعي في المجموعة. كأن يقال لهم إن المجموعة كانت تعمل في انسجام ويمتدحون أنهم أتاحوا لكل منهم فرصة المشاركة والإسهام، وأن صبرهم يتسع لسماع الاقتراحات الضعيفة، وأن مناقشاتهم كانت ودية، وهكذا. ومن الواضح جداً أن هذين النوعين من التغذية المرتدة كانت لهما آثار مختلفة.

وقد تم تقدير الدرجات للمجموعات على أساس عدد العبارات التي وضعت في مكانها الصحيح، مع إعطاء درجات إضافية للانتهاء من العمل في حدود الزمن المسموح به. وأظهرت النتائج أن المجموعات ذات دافع الانجاز كان أحسن أدائها مع التغذية المرتدة المتصلة بالعمل. على حين أن المجموعات ذات دافع الانتماء لم يحسن أداؤها بالتغذية المرتدة المتصلة بالعمل، وإنما بالتغذية المرتدة المنصبة على المشاعر. وبذلك يتضح أن المعلومات المرتبطة ارتباطاً محدداً بالعمل تكون مفيدة أو دافعة بالنسبة للأفراد المتوجهين نحو الإنجاز لا الأفراد المتوجهين للانتماء. وأما الأفراد من ذوي الدافع إلى الانتماء فإنهم يحسنون الاستجابة للمعلومات المتصلة بالجوانب الإنسانية من الموقف، وذلك على خلاف أصحاب الدافع للإنجاز. وتقول فرنش أيضاً إن المناخ العام في كل من نوعي المجموعات كان مختلفاً إختلافاً ملحوظاً واضحاً. أما مجموعات الإنجاز فكانت حريصة على إكمال العمل، وتتنافس بعنف. وأما مجموعات الانتماء فكانت أكثر هدوءاً وأقل توتراً، يبدو على أفرادها ميل كل واحد منهم ميلاً ودياً إلى صاحبه وإلى المجرب.

والآن نسأل كيف ينشأ الدافع إلى الانتماء؟ وهل هناك شيء يقابل التدريب على الاستقلال الذي يقدم للأطفال من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز؟ هناك بعض الملاحظات العامة تشير إلى أن آباء الأطفال من ذوي الدافع إلى الانتماء يزيد إهتمامهم وتأكيدهم على العلاقات الأسرية الوثيقة

وعلى الالتزام بسلطة الوالدين. كذلك يبدو أنهم يشجعون الاتكال بدلاً من الاستقلال. ولكن هذه الحقائق، مع ذلك، لم تتأكد بعد، ولم يصبح مقطوعاً بصحتها حتى الآن.

الدوافع الإجتماعية والمجتمع:

للدوافع الإجتماعية، من قبيل الإنجاز والانتماء، كما رأينا، تأثيرات هامة على الأداء في الظروف المختلفة. وكذلك رأينا أن هذه الدوافع الإجتماعية تتأثر كثيراً جداً بطرق تنشئة الأطفال، وقيم الوالدين، وتكوين الأسرة. والسؤال الآن هو: ما الصلة بين هذه الدوافع الإجتماعية عند الفرد وبين المجتمع بأسره؟ من الواضح أن هناك علاقة بين الدوافع التي تكون لدى أفراد المجتمع وبين القيم السائدة في هذا المجتمع. كذلك من الممكن جداً أن تكون هناك علاقة فيما بين هذه الدوافع الفردية والقيم الإجتماعية من ناحية، والنمو الإقتصادي، والتكوين السياسي، والمستوى الحضاري للمجتمع من ناحية أخرى.

إن معظم المؤرخين، ورجال الاقتصاد، وعلماء الإجتماع يفسرون الدوافع الفردية في ضوء الظروف والأحوال الإجتماعية التي يعيش فيها الفرد. وهكذا نجد مثلاً أن دافيد ريسمان David Riesman يذهب إلى أنه عندما بدأت المدنية الأوروبية في العصور الوسطى تفضي إلى قيام الرأسمالية، بدأ المجتمع يحتاج إلى أصحاب المشاريع الذين ينشئون الصناعات ويسايرون الإزدياد في عدد السكان. كما يشير أناس آخرون إلى اكتشاف الموارد الطبيعية، ووجود المناخ الملائم الأمثل، أو إلى إفتتاح مناطق تسويق جديدة. وأما المؤرخ العظيم آرنولد توينبي Arnold j. Toynbee فيقول ببساطة إنه إذا توافرت المثيرات البيئية والإجتماعية المناسبة ـ فلا تكون مفرطة في السهولة أو مفرطة في الصعوبة ـ أمكن للمجتمع أن يقدم استجابته الإبداعية.

لكن دافيد ماكليلاند يرى القصور في كل وجهات النظر السابقة. وهو لا ينكر أن هذه العوامل هامة. مثال ذلك أن الأجواء المدارية قد تزود الناس بمدد وفير من الطعام حتى لا يتبقى إلا الدافع الضئيل إلى التغيير، على حين أن

الأجواء قاسية البرودة قد تجعل الإنسان ينفق كل جهده في أن يحفظ على نفسه الحياة. كما أن ازدياد السكان يؤدي في بعض الأحوال إلى تنشيط الاقتصاد. ومن الصحيح أيضاً أن اكتشاف الزيت في أرض صحراوية فقيرة له تأثير عميق على الاقتصاد. وقد أجرى ماكليلاند دراسات منهجية على مجموعة كبيرة من البلاد التي تقع في المنطقة المعتدلة حيث ينبغي أن تقلل كثيراً من العوامل المناخية. وتبين أن ازدياد السكان لا يكون مرتبطاً على الدوام بالرخاء والرفاهية، بل إنه كثيراً ما يؤدي إلى انخفاض في النمو الاقتصادي. كما وجد أيضاً أن البلاد المتكافئة من حيث الموارد الاقتصادية تتفاوت تفاوتاً هائلاً في مدى استغلالها لهذه الموارد. ولذلك، فلا بد أن في الأمر شيئاً آخر.

ويذهب ماكليلاند إلى أن هذا الشيء الآخر أمر سيكولوجي ـ وهو الدافع الإجتماعي عند الشعب في البلد. ويرى على التحديد أن تلك البلاد التي نمت في أطفالها دافعاً قوياً إلى الانجاز، أفادت من وراء ذلك مكاسب اقتصادية في السنوات التالية بعد أن شب الأطفال وصاروا من أصحاب المشاريع. وبالإضافة إلى ذلك، وضع ماكليلاند اختباراً عبقرياً لتمحيص صحة هذا الفرض.

في أول الأمر كان على ماكليلاند أن يبحث عن مقياس للنمو الاقتصادي يكون متماثلاً بالنسبة للدول الأربعين الواقعة في المنطقة المعتدلة التي قام بدراستها. وهذا ليس بالأمر السهل، ولكنه استقر أخيراً على كمية القوة الكهربية التي تنتجها الدولة مقارنة بعدد السكان فيها. ذلك أن كل الصناعة تتوقف على القوة الكهربية، ولذلك فإنها تزودنا بمؤشر للنمو الإقتصادي. وكانت بيانات القوة الكهربية ميسورة للسنوات ١٩٢٩ و ١٩٥٠. وتبين أن هذه الدول المتعددة تفاوتت تفاوتاً كبيراً في الزيادة التي طرأت على إنتاج القوة الكهربية خلال هذه الفترة.

وأما بالنسبة لمقياس الدافع إلى الإنجاز، فقد كان ماكليلاند يريد شيئاً يبين درجة الاهتمام بالإنجاز الذي يتعرض له الأطفال. وقد تخير كتب المطالعة أو كتب القراءة التي يستخدمها الأطفال في الصفوف الثاني والثالث والرابع من سنوات ١٩٢٥ و ١٩٥٠. واختيرت من هذه الكتب بعض القصص

بصورة عشوائية، وتم تقدير الدرجات لها من حيث الدافع إلى الإنجاز بطريقة شبيهة بالطريقة المستخدمة في القصص التي نحصل عليها باستخدام اختبار تفهم الموضوع. وبذلك أصبح لدى ماكليلاند مقياس لدرجة الاهتمام بالإنجاز من قبل بداية فترة النمو الاقتصادي أو التدهور الاقتصادي، ومقياس آخر عند نهاية هذه الفترة.

وقد أظهرت النتائج أن هناك علاقة إيجابية بين درجة الدافع إلى الإنجاز في كتب القراء للأطفال حول سنة ١٩٢٥ والنمو الإقتصادي مقدراً بالتغيرات في إنتاج القوة الكهربية فيما بين سنة ١٩٢٩ وسنة ١٩٥٠. ومعنى هذا أن البلاد التي تحققت بالنسبة لها أكبر زيادة في الانتاج الكهربي (مثل بريطانيا العظمى) كانت في كتب القراءة للأطفال في سنة ١٩٢٥ بها أكبر درجة من الاهتمام بالإنجاز، بينما كانت البلاد ذات الزيادة الصغيرة أو الانخفاض (مثل بلجيكا) ذات اهتمام قليل بالإنجاز. وأما من الناحية الأخرى، فلم تكن هناك علاقة بين الإنجاز الذي يبدو في كتب القراءة لسنة ١٩٥٠ والزيادة في إنتاج القوة الكهربية. على أن لهذه النقطة الأخيرة أهميتها. فإنها تعني أن أفكار الإنجاز في كتب المطالعة للأطفال ليست نتيجة للتوسع أو النمو الاقتصادي. كما تعني أن هناك عاملاً هاماً في النمو الإقتصادي هو درجة الاهتمام الذي أظهرناه للأطفال في الأجيال السابقة بالإنجاز وضرورته. فالمغزى هو أننا إذا حفزنا الأطفال إلى الإنجاز، وجدناهم يقومون بالأشياء المطلوبة لتنمية الاقتصاد عند ما يكبرون. أي أن الدافعية تسبق النمو الإقتصادي!.

والآن هل من الممكن أن يكون قيام المدنيات العظمى وانحلالها قد اعتمد على الدافع إلى الإنجاز؟ قام ماكليلاند بتمحيص هذه الفكرة أيضاً. خذ على سبيل المثال، تلك المدنية الإغريقية الكلاسيكية المتركزة في أثينا. كانت الإغريق القديمة قد بدأت تنمو اقتصادياً خلال القرنين الثامن والسابع قبل الميلاد، ولكنه لم يحدث إلا في القرن السادس قبل الميلاد أن بدأت أثينا تظهر معالم المدينة التي ستتحول إليها. وخلال القرن الخامس قبل الميلاد وصلت إلى ذروتها في العصر الذهبي عصر بيريكليس. وكانت هذه هي الفترة التي عاشت فيها الشخصيات الشهيرة من أمثال إيشيلوس، ويوريبيدس،

وأرستوفانيس، وسقراط، وأفلاطون، وأرسطوطاليس، والتي قدموا فيها إسهاماتهم الرائعة الهائلة إلى المدنية الغربية، كذلك كانت هذه الفترة فترة قوة اقتصادية هائلة. وبعد ذلك بزمن قصير، انهزمت أثينا في حرب البيلوبونيز (Pelopennesian war) على يد أسبرطة وبدأ اضمحلالها.

هنا نجد الرأي التقليدي يتلخص في أن قيام هذه المدينة الرائعة كان نتيجة للإزدهار الإقتصادي. وهذا الإزدهار بدوره أنتج الأفراد المتوجهين نحو الإنجاز المرتبطين بالمدنية المزدهرة النامية. بينما ينسب الاضمحلال عادة إلى الحرب البيلوّبونيزية غير الموفقة، تلك الحرب التي كان يقدر أنها سوف تستنزف طاقات أهل أثينا وتؤدي إلى فقدان الدوافع. ولكن ماكليلاند، مع ذلك، يذهب إلى أن الدافع إلى الإنجاز يسبق فترة أقصى النمو، وأن اضمحلال المدنية يسبقه انحدار في الدافع إلى الإنجاز.

ولكن السؤال مع ذلك يظل قائماً: ما هي العوامل التي تؤدي إلى ازدياد الدافع إلى الإنجاز في المجتمع؟ لقد رأينا أن الدافع إلى الإنجاز تنميه في الطفل أمور مثل دفء الوالدين، والأب غير المسيطر، ومعايير الإنجاز المرتفعة. ومع ذلك فإننا نستطيع أن نمضي في التساؤل: ما الذي يجعل الوالدين يسلكان بهذه الطريقة؟ إن من المحتمل أن يكون الوالدان على غير وعي بالآثار بعيدة المدى للطرق التي يتبعونها في تنشئة الأطفال. بعبارة أخرى، من المحتمل أن الآباء يريدون الاستقلال في أطفالهم فيترتب على ذلك بصورة عرضية أن يصبح الأبناء من أصحاب الدافع القوي إلى الإنجاز. ومن ناحية أخرى، قد نجد أن الآباء الذين يدفعون أبناءهم إلى حد مفرط إلى الإنجاز يجدون في آخر الأمر أن أبناءهم قد نفروا من الإنجاز تماماً ومن كل ما يتعلق به. فهذا التفسير، كما نرى، ينسب الإنجاز إلى ظروف عارضة أو مصادفة.

كما أن العقائد الدينية والأخلاقية في الحضارة أو المجتمع قد تؤثر في الدافعية الإجتماعية. فقد نسب عالم الإجتماع الألماني ماكس فيبر Max Weber قيام الرأسمالية في شمال أوروبا وشمال أمريكا إلى ما أسماه «بالخُلُق البروتستانتي». ذلك أن الخلق البروتستانتي، على خلاف ما يشيع في العقيدة الكاثوليكية الكلاسيكية من نفور من الدنيويات، ومن التواد بين الإخوة، ومن تحريم للربا، يعلم أتباعه أن النجاح الشخصي وجمع رأس المال أمور طيبة

عند الله. بل إن العمل الشاق الجاد هو خير ما يدفع به المرء عن نفسه شكوكه الدينية، ومشاعر النقص والقصور، أو الرغبات الجنسية. وقد مضى ماكليلاند يمحص صحة هذا الفرض. وتبين له أن معدلات إنتاج القوة الكهربية، مقارنة بالموارد الطبيعية كانت أعلى في البلاد البروتستانتية منها في البلاد الكاثوليكية. وبذلك يبدو أن سلوك أصحاب المشاريع ينمو بدرجة أكبر على الأفكار الدينية في البروتستانتية منه في الكاثوليكية.

على أن الأفكار الدينية الجوهرية المرتبطة بالإنجاز والنمو الإقتصادي ليست هي الفروق العقائدية المعتادة فيما بين البروتستانتية والكاثوليكية. وإنما هناك عدة «قيم محورية» يمكن أن نجدها شائعة في كثير من أديان العالم، وهذه القيم هي ذات أهمية هنا. ففي الهند، على سبيل المثال، نجد أن أعضاء طوائف اليانية jain والبارسية Parsee من الزاهدين هم الذين يحرزون النجاح البارز في مجال الأعمال والتجارة لا أعضاء طائفة البَرَهْميين الهندوسيين Hindu Brahmans. وأما في اليابان فإننا نجد البوذية Zen Buddhism هي المرتبطة بالنجاح الاقتصادي، كما يفسر التقدم اليهودي في التجارة على أنه مرتبط بقيام الحركة المعادية للأحبار اليهود. antirabbinical Hassidic. ويقول ماكليلاند إن القيم المحورية في هذه المذاهب المنجزة تتضمن تأكيد الاعتماد على الذات بدلاً من الاعتماد على خبراء الدين، وتتضمن أيضاً في كثير من الأحيان نوعاً ما من الزهد أو إنكار الذات. بالاختصار، هم المتطهرون (puritans) في العالم!.

والآن لنتوقف لحظة ونتدبر مضامين هذه النظريات والحقائق. الواقع إنه لمن المدهش أن يكون متغير سيكولوجي مثل الدافع إلى الإنجاز ذا أهمية كبيرة في الأمور الإقتصادية، إننا لا نقصد طبعاً أن نغمط دور العوامل الاقتصادية التقليدية، ولكننا نستطيع، كما يقول ماكليلاند، أن نتعرف على النمو الاقتصادي من واقع كتب المطالعة التي يستخدمها الأطفال بدرجة أكبر مما نستطيع القيام بذلك على أساس من البيانات الخاصة بالسكان. فالإنسان ليس دائماً ضحية سلبية لتاريخه وبيئته، بل إنه قادر على أن يتصور الخطط العظيمة وأن يصوغ العالم ويبنيه وفق هذه الخطط.

الفصل الثاني

سيكولوجية الإتصال

- تمهيد
- سيكولوجية الاتصال
- تعريف الاتصال وعناصره
- فعالية الاتصال
- معوقات الاتصال
- أنواع الاتصال
- الأبعاد الذاتية للاتصال
- شبكات الاتصال
- العوامل التي تسهم في إنجاح أساليب الاتصال الجمعي
- متي تؤثر أساليب الاتصال في السلوك؟

الفصل الثاني

سيكولوجية الإتصال

تمهيد:

إن تحول الإنسانية إلى الحياة الاجتماعية هو تحول يدين في أساسه إلى صفات التفاعل وإلى قدرات الاتصال المتطورة التي يتمتع بها الإنسان بالنسبة إلى سائر الحيوانات. فالاتصال هو الذي يرسم خطوط السلوك السوي من خلال تفاعل الأفراد. وعلم النفس لم يعد ليكتفي اليوم بدراسة الظواهر وبملاحظة خطوط السلوك السوي، بل إنه بات يتعمق في دراسة الدوافع والأسباب المؤدية إلى الظواهر. وبهذا فإن علم النفس أضحى يتصل بالماضي كما يحاول استشفاف المستقبل. وهكذا يمكننا القول أن لا علم نفس بدون اتصال. ويتأكد هذا الزعم عندما نعلم مدى اعتماد علم النفس المعاصر على الاتصال. فالاختبارات والفحوص النفسية والأساليب الإسقاطية والإيحائية وأنواع العلاج النفسي كلها تستند إلى مبادىء الاتصال، وكلها تصبح عديمة الجدوى في حال اضطراب الاتصال. كما أننا نلاحظ من جهة أخرى أن المرض النفسي يؤدي إلى اضطراب اتصال المريض. بمحيطه حتى أن بعض الاضطرابات النفسية أصبحت تسمى باضطرابات الاتصال، وفي مقدمتها الخجل والقلق الاجتماعي والخوف من مواجهة الجمهور أو التحدث إليه، وغيرها من مشكلات التكيف. ولعل ذلك هو السبب اهتمام الحكومات والهيئات ومختلف المؤسسات والشركات في السنوات الأخيرة بالدعاية والإعلام والإعلان والعلاقات العامة ومختلف صور الاتصال الجمعي بالناس، وأصبحت توليها قدراً كبيراً من اهتمامها، وتُخصَّص لها مبالغ طائلة في ميزانياتها. ولقد لمسنا جميعاً أثر هذه الوسائل في أوقات الحروب والأزمات،

كما يبدو أننا نعيش كل لحظة في حرب دائمة هي الحرب السيكولوجية.

والإنسان يتعرض في كل مكان يقصد إليه إلى مؤثرات تهدف بوسيلة أو بأخرى إلى دفعه لاعتناق فكرة، أو شراء بضاعة، أو أداء عمل من الأعمال. وتختلف نظرة الناس إلى هذه الوسائل. فالبعض يرى فيها وسيلة لإشراك أكبر عدد ممكن من المواطنين في تقرير مصائر الشعب، بينما يرى فيها البعض الآخر أدوات للشَّر، وأسلحة فتاكة تلعب بعقول السُّذج من قُرَّاء الصحف أو المستمعين للإذاعة والخُطَب أو المشاهدين للسينما أو التليفزيون. إلاَّ أن الجميع متفقون على أن لها تأثيرها الفعَّال، وأنها يمكن أن تكون ـ إذا أُحسن استخدامها ـ عاملاً هاماً من عوامل التقدم الإنساني، ونقل أسمى الأفكار والمشاعر الإنسانية إلى أكبر قدر من الناس.

ولقد نما استخدام وسائل الإعلام (المسموعة والمرئية والمقروءة)، كما نما التفنن في استخدامها واستغلالها في التأثير. فالراديو والتليفزيون بشكل خاص يصلان إلى كل الأطراف (من مؤيدين ومعارضين)، على فرض أن الأشخاص لا يقطعون الإرسال عندما يصدر من الطرف المعارض. وتجدر الإشارة إلى أن أجهزة الإعلام ـ بالمقارنة باللقاءات الشعبية ـ تغطي نسبة أكبر لكن تأثيرها أقل. وهي نادراً ما تنجح في تحويل الأشخاص إلى وجهة نظر معارضة، وقلَّما تنجح في خلق أفكار جديدة أو في إقناع الجمهور في التغير في الاتجاه من جانب إلى جانب آخر.

ويتناقص تأثير أساليب الإعلام بمرور الوقت. غير أن بعض الأفراد سرعان ما يُغيِّرون من آرائهم بعد لحظة وجيزة من غياب المؤثر. وتُعرف هذه الحالة باسم «تأثير النائم» Sleep Effect، وتحدث عندما يكون المستمع أساساً من المُعادين للمصدر. وفي بعض الأحيان لا تؤدي أساليب الإعلام إلى أي تغيير على الإطلاق. ولا شك أن هناك شروطاً عملية تؤدي إلى إنجاح أساليب الاتصال الجمعي أو فشلها، وهذا ما سنوضحه بعد قليل.

سيكولوجية الاتصال

إن الإتصال هو الركن الأساسي في دراسة النفس البشرية. فبدونه نكون

عاجزين عن فهم معاناة النفس وعن سبر أغوارها وأمانيها ورغباتها. بل إن غياب الإتصال يجعلنا عاجزين عن تحديد أمراض النفس واضطراباتها. وهذا القول يستتبع الوصول إلى نتيجة مؤداها أنه «كلما تطول فهمنا للنفس الإنسانية كلما ازداد وعينا لقصورنا الحسي في الإتصال بالنفس». ولقد كان لدخول الإتصال في الميدان النفسي أثره البالغ في تطوير نظرتنا وتعميق فهمنا للعديد من فروع علم النفس. وذلك لغاية تفرع علم نفس الإتصال إلى مدارس واختصاصات فرعية أهمها:

أ ـ علم النفس اللغوي أو اللساني.
ب ـ الإتصال بواسطة الآلات لتحديد الحالة العقلية للشخص.
ج ـ الإتصال بواسطة الإختبارات لتحديد الحالة العقلية للشخص.
د ـ علم نفس الحوار الإنساني (أو المقابلة).
هـ ـ إستعمال الأدوية لتسهيل الإتصال.
و ـ علم نفس الإعلام والدعاية والتسويق.
ز ـ علم نفس التجسس.
ح ـ علم نفس المؤسسات.
ط ـ العلاج النفسي العائلي.
ق ـ العلاج النفسي الجماعي

ولا تتوقف أهمية الإتصال عند ترسيخه لفرادة هذه المدارس، ودعمه لتفرعها واستقلاليتها، بل أن هذه الأهمية أدت إلى إدخال الإتصال في صلب علم النفس وفي تعريف الحالات المرضية. إذ تقول إحدى تعريفات المرض النفسي:

«يتمثل المرض النفسي في عجز الشخص عن إقامة الإتصالات مع محيطه بدون أن تتسبب هذه الإتصالات في شقاء الشخص أو محيطه أو في شقاء الإثنين معاً».

١ ـ تعريف الإتصال وعناصره

يعرف كلودب شانون Claude Shanon الإتصال ويحدد عناصره من

خلال تشبيهه بالإتصال الهاتفي. حيث تكون عناصر الإتصال مؤلف من:

أ ـ المرسل
ب ـ الرسالة
ج ـ المستقبل
د ـ القنن (الكود)
هـ ـ القناة

وتماماً كما يجري في المكالمة الهاتفية يجري في عملية الإتصال. إذ يكون كل واحد من طرفي الإتصال مرسلاً ومستقبلاً في الوقت ذاته. مما يستتبع ضرورة إعتماد كلا الطرفين لذات القنن ولذات القناة. وعملية الإتصال تقتضي وجود سيرورة تأثر وتأثير متبادلة (بين أطراف الإتصال) وإلا انعدمت مبررات هذا الإتصال.

وإذا كان هذا التبسيط صالحاً من الناحية التعليمية فإنه يبتعد كل البعد عن التعقيد البالغ لعملية الإتصال الإنساني. إذ أن الرسالة التي يبثها المرسل هي رسالة صادرة من دماغ بشري وليس عن حاسوب. وبالتالي فإن هذه الرسالة هي مجرد رمز واختصار لفكر المرسل. الذي انتقى هذه الرسالة بعد حوار داخلي (مع نفسه) بالغ التعقيد ساهمت فيه كل قواه الإدراكية (الذاكرة والذكاء والغرائز والوعي... الخ). وذلك بحيث يمكننا أن نشبه عمليات انتقاء هذه الرسالة بمجموعة مكثفة من الإتصالات الداخلية تحتاج إلى مقسم (سنترال) هاتفي كامل لتحقيقها. وقس عليه بالنسبة للمُسْتقبِل الذي سيصبح مُرسلاً بعد انتهاء رسالة الطرف الأول.

٢ ـ فعالية الإتصال.

ترتكز فعالية الإتصال إلى عوامل أساسية أربعة هي:

أ ـ العامل التقني. ويتلخص بنوعية القناة الموصلة للرسالة. فكلما كانت هذه النوعية أفضل كلما كان الإتصال أوضح وأفضل.

ب ـ العامل النفسي ـ الإجتماعي ويتلخص بتقريب الفوارق الذاتية والتفاعلية ـ العلائقية ما بين المرسل والمستقبل.

ج ـ العامل التنظيمي ويتخذ هذا العامل أهميته عندما تتعقد عملية الإتصال لتتجاوز منستوى الحوار الثنائي إلى إتصال يشترك فيه أكثر من شخصين. وفيه يلجأ المرسل لاختيار أفضل الطرق لإيصال رسالته إلى المستقبلين وأفضل الطرق لتلقي تأثرهم برسالته.

د ـ العامل الثقافي ويلخص هذا العامل كافة العوامل السابقة ويصهرها محدداً أنماط الإتصال من خلال تحديده لأنماط السلوك في المجتمع. هذا ويصنف الباحث ليندبرج Lundberg[1] تدرج فعالية الإتصال الإجتماعي على النحو التالي:

أ ـ أعلى درجات المساهمة:

١ ـ الحديث الشخصي.
٢ ـ المناقشة الجماعية.
٣ ـ الإجتماع الجماهيري غير الرسمي.
٤ ـ المكالمة الهاتفية.
٥ ـ الإجتماع الجماهيري الرسمي.
٦ ـ الشريط السينمائي الناطق.
٧ ـ التلفزيون.
٨ ـ الراديو.
٩ ـ البرقيات.
١٠ ـ الرسائل العامة المطبوعة.
١١ ـ الصحف.

ب ـ أدنى درجات المساهمة:

١ ـ الإعلانات العامة. ٢ ـ المجلات. ٣ ـ الكتب.

ولدى مراجعنا لهذاالتصنيف نلاحظ إعتماده للعامل التقني ومراعاته له. مع إهمال العوامل الأخرى. وهو إهمال غير موضوعي لأن العوامل الثقافية والنفسية ـ الإجتماعية والتنظيمية هي التي تحدد القدرة على إدراك الرسالة وفهمها وإرادة الإتصال وانتقاء قناته المناسبة. وهكذا فإن تصنيف ليندبرج لا يراعي عدداً من النقاط الهامة التي نلخصها كالتالي:

١ ـ الدوافع الذاتية لأطراف الإتصال: إذ أن من شأن هذه الدوافع أن

---

(١) Lundberg, G; Sharge, And Larsen Qtto: Sociology, Revised Edition, Harper Nrothers, New York - 1958.

تجعل من الشخص أكثر إندفاعاً للإتصال عن طريق الكتب منه للإتصال عن طريق الحديث الشخصي. وذلك بسبب إهتمامه بالحيثيات.

٢ ـ المفارقات النوعية بين القنوات: فلو أخذنا التلفزيون مثلاً لرأينا أن لمحطاته، درجات متفاوتة من تقبل الجمهور لها. فهنالك المحطة التي يسعى الملايين لإلتقاطها عبر الأقمار الصناعية. كما .هنالك المحطة التي لا يتقبلها إلا عدد محدود من المشاهدين. وذلك بحيث لا يمكننا أن نصنف المحطتان في نفس الخانة (السابعة بحسب ليندبرغ).

٣ ـ عدم مراعاة المستجدات: منذ وضع ليندبرج تصنيفه (١٩٥٨) ولغاية اليوم عرفت علوم الإتصال تطورات هائلة. إذ يمكننا تصيف قنوات الإتصال تطورات هائلة. إذ أين يمكننا تصنيف قنوات الإتصال الجديدة مثل الأقمار الصناعية، والإتصال عبر الحاسوب (كنظام Minitel مثلاً)، والتلكس والفاكس وغيرها؟

٣ ـ مُعَوِّقات الإتصال

ترتبط قدرة الإنسان على الإتصال إرتباطاً مباشراً بحالته المزاجية. وهذه الحالة تتعلق أساساً بدورة بيولوجية معقدة (تنتج عنها حالات إختمار دماغي وبالتالي حالات عقلية محددة). كما تتعلق الحالة المزاجية بظروف الشخص الموضوعية وبقدراته الإدراكية بشكل عام. وهكذا فإن الشخص لا يكون دائماً على نفس القدر من الإستعداد للإتصال. ولا هو يكون دائماً في نفس متسوى الكفاءة لتحقيق هذا الإتصال. ويمكننا تقسيم معوقات الإتصال كما يلي:

أ ـ المُعَوِّقات النفسية ـ الجسدية:

وهي من أكثر المعوقات أثراً على الإتصال. ومنها ما هو ثابت ودائم «كمثل معاناة الشخص من اضطراب الحواس أو من الإضطرابات الإدراكية المستقرة» ومنها ما هو متغير. بمعنى مرور الشخص بحالة نفسية عابرة «كمثل الإضطرابات المصاحبة للعادة الشهرية وحالات الإنفعال والقلق العابرة... الخ» بحيث تؤثر هذه الحالة على الإتصال بشكل مؤقت.

ب ـ مُعَوِّقات الإتصال من قِبَل المُرسِل:

كثيراً ما تتمحور الصعوبات التي يواجهها المُرسِل، في إيصال رسالته للمستقبِل، حول الأسباب التالية:

١ ـ عجز المُرْسِل عن صياغة رسالة واضحة.

٢ ـ تركيز تفكير المُرْسِل حول ذاته.

٣ ـ التشويش الذاتي (غير ثابت).

٤ ـ تكوين المُرْسِل لأفكار وأحكام مسبقة تتعلق بالمُسْتَقبِل.

٥ ـ الموقف العدائي من الطرف الآخر.

٦ ـ تدخل اللاوعي في عملية الإتصال. بمعنى أنه يقوم المُرْسِل بإسقاط دوافعه وحاجاته اللاواعية على المُسْتقبِل. أو أن يقوم المُرْسِل بكبت أجزاء من رسالته. أو أن يتماهى (يتوحد) المُرْسِل بشخصية أخرى... الخ. وهذه التدخلات اللاواعية من شأنها أن تُشوِّه الرسالة الأصلية وأن تعيق عملية التفاعل الطبيعي مع المُرْسِل.

٧ ـ قصور التخطيط لعملية الإتصال.

٨ ـ خلل في قدرة المرسل على تقييم درجة تفاعل المستقبل مع الإتصال.

ج ـ مُعَوِّقات الإتصال من قِبَل المُسْتَقبِل:

بعض هذه المعوقات مشترك بين المُرْسِل والمُسْتَقبِل. ويمكننا تلخيص المعوقات الخاصة بالمُسْتَقبِل بالنقاط التالية:

١ ـ سوء التقاط الرسالة: الذي قد ينجم عن التسرع في تفسير الرسالة أو عن قصور حسي أو إدراكي في التقاطها. كما أن عوامل التشويش الذاتي تؤثر على حُسْن التقاطِ الرسالة.

٢ ـ الإدراك الإنتقائي المفرط: بحيث يُركِّز المُسْتَقبِل على بعض أجزاء الرسالة ويُعطيها تفسيراً يتعارض مع تفسيرها الحقيقي.

٣ ـ سوء إرجاع الأثر: ويتجلى بعدم إعطاء ردود الفعل الدالة على حُسْن استقباله للرسالة وتفاعله معها مما يؤدي إلى إرباك عملية الإتصال برُمَّتها.

٤ ـ الأحكام والمواقف المسبقة: وهي قد تدفع المُسْتَقبِل إلى التعامل مع الرسالة ومُرْسِلُها بناء على إسقاطاته وتوقعاته المبنية أساساً على هذه الأحكام المسبقة. مما يوقع المستقبل في حالة من الإدراك الإنتقائي المنسجم مع هذه الأحكام والتوقعات.

٥ ـ إنحسار الطاقة في جهاز الإستقبال: نعني بها عجز المُسْتَقبِل عن فهم الرسالة أو بعض أجزائها بسبب قصوره الثقافي أو الذهني.

٦ ـ تباين الخبرات والإطار الذهني: يعتبر التجانس العقلي واحداً من أهم شروط التواصل بين المُرْسِل والمُسْتَقبِل. فاضطراب هذا التجانس يؤدي إلى سوء تفسير الرسالة وبالتالي فإنه يؤدي إلى سوء الإتصال.

د ـ المُعَوِقات التنظيمية:

تتطلب عملية الإتصال الناجحة جهازاً منظماً تتوزع فيه الأدوار والمهمات بشكل يتلاءم مع غايات الإتصال وينسجم مع مستوياته وبناء عليه وجب إحترام النقاط التالية (في أجهزة الإتصال الجماعية ـ العائلة، المؤسسة والإدارة. . . . الخ):

١ ـ تحديد وحدة السلطة المُوجهة وتحديد صلاحياتها.

٢ ـ تطوير جهاز الإتصال بما يتلاءم مع نمو المؤسسة ومستويات المتصلين بها.

٣ ـ اعتماد شبكة إتصال ملائمة وتطوير هذه الشبكة باستمرار.

٤ ـ الحؤول دون نشوء شبكات إتصال جانبية تعكر إتضالات الشبكات الأساسية.

هـ ـ المُعَّوِقات التقنية:

ويُقصد بها تلك المُعَّوِقات المتعلقة بآلات الإتصال وهي: ـ

١ ـ عدم كفاية الأقنية: سواء لجهة نقص قدرتها أو لعدم تنظيمها وكفايتها.

٢ ـ تشويش الأقنية: كمثل أعطال الخطوط الهاتفية أو عدم وضوح الصوت.

٣ ـ توظيف أقنية غير مناسبة: من واجب المُرْسِل أن يحسن انتقاء القناة المناسبة لرسالته (كمثل اللجوء إلى مناقشة الأمور المحرجة، بين الزوجين مثلاً، عن طريق الكتابة. في حين أن المخاطبة الشفهية تكون القناة الأفضل لنقل النواحي الإنسانية والحميمة. . . الخ).

و ـ المُعَوِقات الثقافية ـ الإجتماعية:

وهذه المعوقات هي الأصعب والأكثر إحتمالاً لإشكال اللبس والغموض. ـ وتتفرع هذه المعوقات عن التقاليد والأعراف الإجتماعية السائدة في مجتمع ما والمختلفة عن باقي المجتمعات

فلو أخذنا مثالاً على ذلك المجتمع الشرقي فإننا نلاحظ فيه غلبة العلاقات الإنفعالية ـ العاطفية ـ المزاجية التي تنعكس على صعيد الإتصال من خلال الإصرار على أهمية العلاقات الأولية (علاقات قرابة وعلاقات شخصية وصداقات. . . الخ) وذلك على حساب العلاقات الرسمية ـ الوظيفية. مما يُعطي للإتصالات الشفهية ـ الوجاهية أهمية تحجب أهمية الرسائل الخطية. ولعله من التجني القول باقتصار هذه الغلبة على مجتمعنا الشرقي. فقد رأينا «ليندبرج» الأميركي وهو يُصَّنف «المحادثة الشخصية» كأعلى درجة في سُلَّم فعالية الإتصال الاجتماعي. ولكننا لا نبالغ إذ نقول بأن هذه الأهمية تتخذ حجماً مرضياً في مجتمعنا إذ أنها تعيق تطور مؤسساتنا (وبالتالي مجتمعنا ككل) عن طريق فرضها لمبادىء التوصية والرشوة والعلاقات الإجتماعية على حساب الكفاءة والصلاحية. كما أن هذا التركيز على العلاقات الشخصية يجعل من العسير إستعمال وسائل الإتصال الحديثة واستخدامها في سبيل تطوير المجتمع.

ومن أهم المُعَوِقات الثقافية ـ الإجتماعية للإتصال نذكر: ـ

ـ التباعد الإجتماعي: ويزداد أثر هذا التباعد، على علمية الاتصال، مع ازدياد الفوارق اللغوية والعِرقية والدينية والمذهبية والفكرية والسياسية. . . . الخ. ويتعمق هذا التباعد بإهمال أهمية الإتصال بين المجتمعات أو بالعمل على إعاقة هذا الإتصال.

٢ ـ الانحياز الاجتماعي: وعنه ينشأ التعصب العِرْقي والديني والإقليمي والفئوي. . . الخ.

٣ ـ طقوس الإتصال: لكل مجتمع طقوسه الخاصة بعملية الاتصال. وذلك بحيث تكون معرفة هذه الطقوس واجبة وضرورة أساسية للإتصال بهذا المجتمع (على سبيل المثال فإن البلدان الغربية توزع على رعاياها، الذين يودون زيارة أحد البلدان الإسلامية، كتيبات تشرح لهم كيفية التصرف وطقوس الإتصال في هذه البلدان).

٤ ـ سيمياء الإتصال: وهو علم بحد ذاته (يشبه مبدأ تحليل الشفرة) يهتم بدراسة الدلالات اللغوية للمعاني وللكلمات. فلكل مجتمع شفرته الخاصة به. فحتى المجتمعات التي تتكلم ذات اللغة فإنها لا تستخدم نفس السيمياء (فكلمة «بسط» تعني السرور في بعض البلدان العربية في حين أنها تعني «الضرب» في بلدان عربية أخرى وقس عليه).

٤ ـ أنواع الإتصال:

جرت العادة على تصنيف الإتصالات إستناداً إلى محاور ثلاثة هي:

أ ـ حسب الهدف (أو الأهداف) الذي يرمي الإتصال تحقيقه.

ب ـ حسب نوعية الإتصال.

ج ـ حسب دوافع الإتصال وظروفه.

ونحن نضيف إلى هذه المحاور محوراً رابعاً هو الإطار الإجتماعي العام الذي يتحقق فيه الإتصال ففي رأينا أن أي إتصال لا يحترم الحقائق والمعطيات الموضوعية، وبالتالي لا يحترم الأعراف والتقاليد الإجتماعية، هو إتصال محكوم عليه بالفشل مسبقاً. وبمعنى آخر فإنه لا يكفي أن يكون للإتصال مبرراته وأسبابه ووسائله كي يكون هذا الإتصال ناجحاً. فهذا النجاح إنما يتعلق أساساً بمدى إحترام الإتصال للمفاهيم الإجتماعية والمؤسساتية السائدة في المجتمع الذي يتم فيه الإتصال وفيما يلي سنعرض باختصار لأنواع الإتصال من مختلف المحاور ونبدأ بـ:

آ ـ هدف الإتصال وشكله:

من حيث الهدف يمكننا تقسيم الإتصالات إلى نوعين:

١ ـ الإتصال الهادف إلى تبادل المعلومات (إحصاء، انتخاب، تصنيف. . . . الخ)

٢ ـ الإتصال المرتكز إلى عناصر إنفعالية عاطفية (الفحص والدعم والعلاج النفسي. . . . الخ).

ب ـ نوعية الإتصال:

من حيث نوعية الإتصال يمكننا تقسيم الإتصالات إلى: ـ

١ ـ الإتصال الثنائي أو الحوار وبدوره يقسم إلى:

- الحوار الإختصاصي (علاج نفسي، مقابلة لهدف محدد. . . . . الخ).
- الحوار غير الإختصاصي (يحاول غير الإختصاصي أن يقوم بمهام الإختصاصي وهو نوع خطر من أنواع الحوار).
- الحوار العلائقي (الذي يحدد العلاقات بين البشر).

٢ ـ الإتصال الجماعي (يشترك فيه أكثر من شخصين) وتختلف أنواع هذا الإتصال باختلاف الأطر التي يجري فيها (العائلة، الصف، الإدارة، المؤسسة، المجتمع. . . . . الخ).

٣ ـ التقنية المستعملة للإتصال (علاج نفسي، بحث إجتماعي، التعليم، علاقات الصداقة، وعلاقات أخرى. . . .).

ج ـ دوافع الاتصال وظروفه:

إن تقسيم الإتصالات وفق دوافعها وظروفها هو تقسيم يعطينا أنواعاً كثيرة منها:

١ ـ الإتصال المُوَّجه من قِبَل مؤسسة.

٢ ـ الإتصال المطلوب من قبل مؤسسات غير اختصاصية.

٣ ـ الإتصال الهادف للإنتقاء.

٥ ـ الأبعاد الذاتية للإتصال:

عندما يقوم شخص ما بعملية الاتصال فإن حالته النفسية تنعكس مباشرة على هذه العملية. فإذا كان حزيناً أو مسروراً أثناء لحظة الاتصال فإن ذلك سينعكس على هذا الإتصال. وهذا ما يدفعنا لاستعراض الأبعاد الذاتية لعملية الاتصال،

أ ـ الإدراك الإنتقائي:

يعجز الوعي البشري عن الإحاطة بكل مدركاته دفعة واحدة لأنه عاجز عن استخدام كافة قواه الإداركية دفعة واحدة. لهذه الأسباب يعمد الإنسان، أثناء الإتصال، إلى تركيز انتباهه على عوامل معينة تهمه ذاتياً وتتوافق مع حاجاته وقدراته الشخصية.

ب ـ الاتصال وصورة الذات:

إن المرآة تعكس لنا ألف صورة وصورة عن أنفسنا. ولكننا نختار واحدة من هذه الصور ونحاول إقناع الآخرين بها. ومحاولات الإقناع هذه لا بد لها وأن تؤثر في عملية الاتصال التي نجريها. ويقول الجيشتالتيون أن سعادتنا وحُسْن اتصالنا بالناس يكمنان في إدراكنا بأننا فعلاً تلك الشخصية التي نظن أننا إياها.

ج ـ تكوين مفهوم الذات:

يتكون مفهوم الذات في مرحلة الطفولة. وهو يتأثر بالظروف المحيطية وعنها تنشأ الهوية الذاتية للشخص. التي يتصل الشخص بالناس من خلالها.

د ـ اللاوعي والاتصال:

في نظريته التموقعية الأولى يرى فرويد اللاوعي بمثابة رُكْن من أركان الشخصية. وبما أن الاتصال هو انعكاس للشخصية فإن كافة العناصر المُكَوِنة للشخصية تُسهم فيه. وهكذا تضاف عناصر اللاوعي إلى القوى الإدراكية لتساهم في عملية الاتصال. ومن أهم هذه العناصر نذكر أليات الإسقاط والإستدخال والتماهي (التوحد أو التقمص).

٦ ـ شبكات الإتصال

إن عدم وجود تراتبية واضحة في أي مؤسسة من شأنه أن يعرقل عملية الاتصال داخل هذه المؤسسة. كما من شأنه أن يعرقل عملية الاتصال داخل هذه المؤسسة. كما من شأنه أن يعرقل تفاعل الأفراد، الذين ينتمون إلى هذه المؤسسة، وتفاهمهم وصولاً إلى تحقيق أهداف المؤسسة. وفي حالة المؤسسة تُختصر هذه التراتبية بما يسمى بشبكات الإتصال. هذه الشبكات التي تنظم طريقة انتقال الرسائل التي يجب أن تمر بأكثر من طرفين. وبمعنى آخر

فإنها تحدد نظام العلاقة بين الرؤساء والمرؤوسين. وتختلف نوعية هذه الشبكات باختلاف المؤسسات. ومن أهم شبكات الاتصال المتعمدة نذكر التالية :

أ ـ الشبكة المتوافقة المنسجمة :

وهي شبكة يستطيع كل فرد فيها الاتصال بأي فرد آخر من أفراد الشبكة وأن يعرض آراءه عليه. وتعتمد هذه الشبكة في المؤسسات البرلمانية الديمقراطية وفي الندوات العلمية وفي إدارات الطاولة المستديرة.

ب ـ الشبكة المركزية :

وتتميز هذه الشبكة بوجود شخص محوري يتبادل الرسائل مع أفراد الشبكة. دون أن يكون بإمكان هؤلاء الإتصال ببعضهم البعض إلا بواسطة هذا الشخص المحوري.

ج ـ الشبكة المركزية الثنائية :

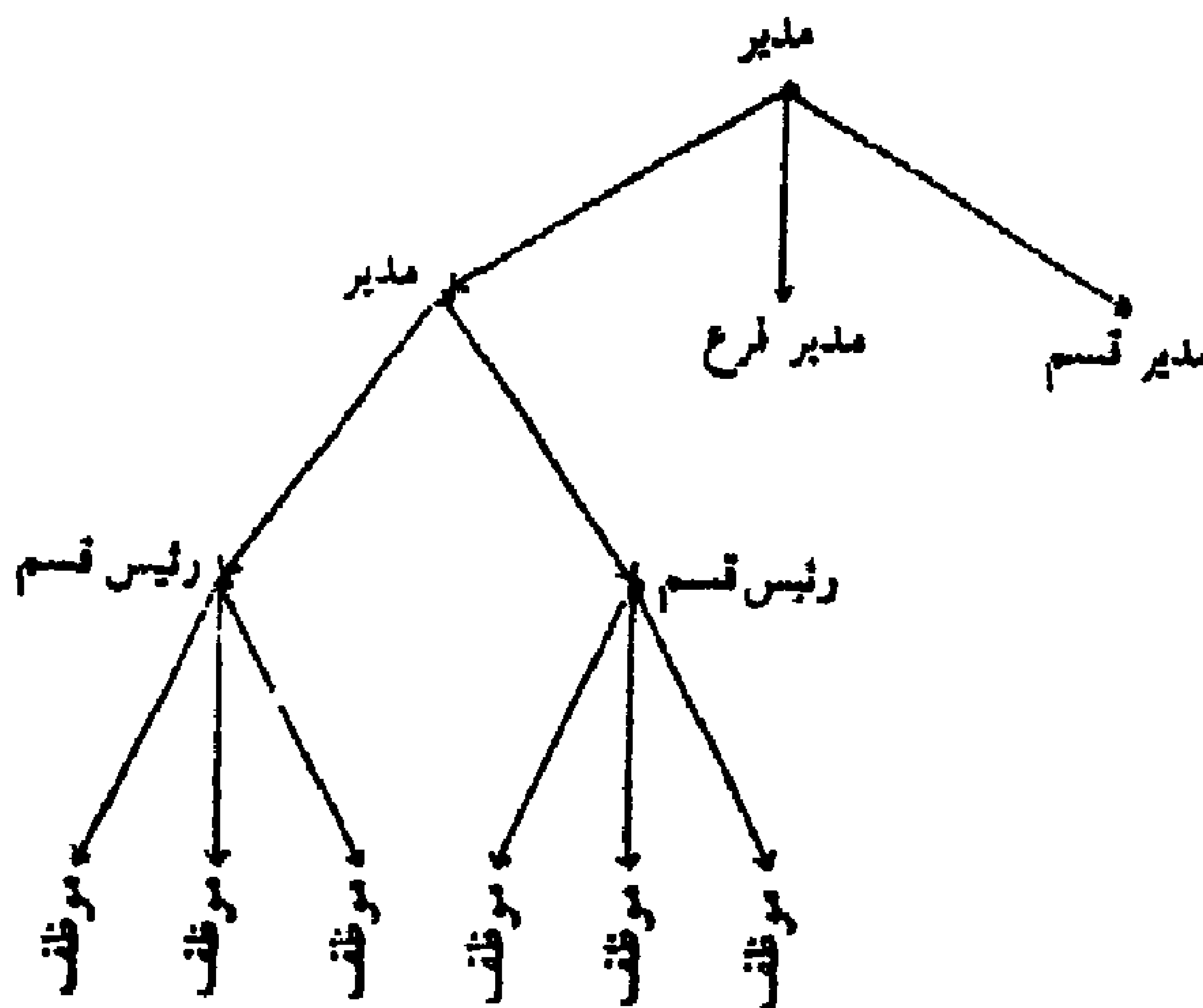
وتنشأ هذه الشبكة عن وجود شخصين محوريين يتفاعلان مع بعضهما بشكل متكافىء ومتعادل بينما يبقى بقية أفراد الشبكة خارج هذا التفاعل. وبحيث تتوزع مراقف هؤلاء بين المحورين.

د ـ الشبكة الوسيطية :

وهي شبكة لا يمكن لأفرادها أن يحققوا إتصالاً مباشراً فيما بينهم إلا عن طريق الوسطاء. وهذا ما يحدث في الإدارات والمؤسسات العامة.

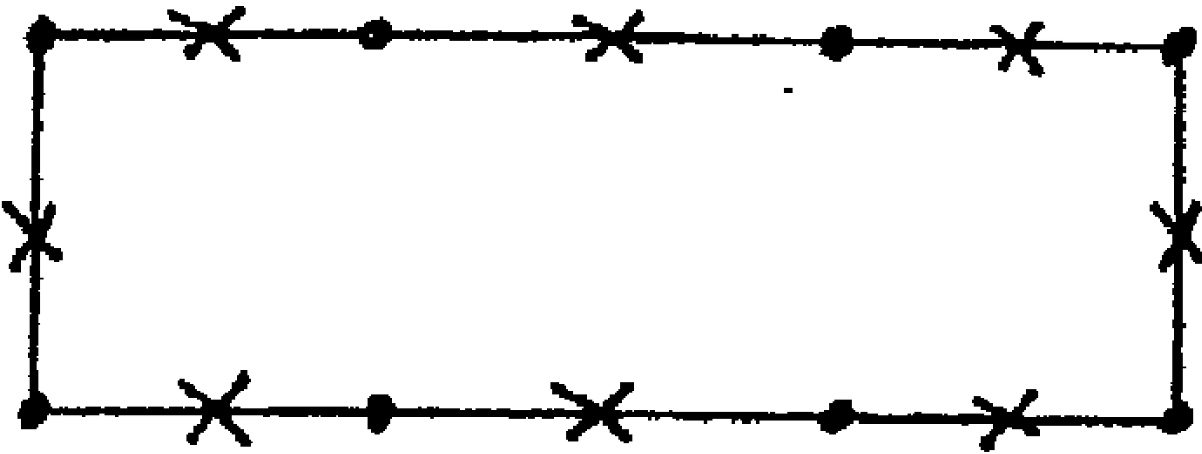
هـ ـ الشبكة الهرمية :

وهي شبكة وسيطية معقدة تعتمدها غالبية الإدارات وبخاصة البيروقراطية منها. ويمكن ترميز هذه الشبكة على النحو الآتي :



و ـ الشبكة الدائرية:

تتميز هذه الشبكة بعدم وجود نظام واضح ومحدد للإتصال ولسيل المعلومات فيها. إذ أنه من الممكن أن يلعب أحد الأطراف دور الوسيط بين عضوين آخرين في حين يحتاج هو نفسه إلى وسيط ليتمكن من الإتصال بالآخرين. ويمكن ترميز هذه الشبكة (حسب عدد الأشخاص) على النحو التالي.



العوامل التي تُسهم في إنجاح أساليب الاتصال الجمعي

١ ـ هيبة المصدر:

تُبين مجموعة من التجارب أن الرسالة الواحدة يكون لها تأثيراً أكبر على اتجاهات المستمع وسلوكه، إذا كانت آتية من مصدر له هيبته. وعلى هذا فإن نفس المقال عندما يُنشر في صحف متنوعة ذات سمعة مختلفة، ونفس الخطاب عندما يلقيه مجموعة من المتكلمين، يكون لكل منهما تأثير مختلف. وتزداد التأثيرات إذا كان المتحدث خبيراً، أو مخلصاً، أو ذا سمعة طيبة، أو إذا كان ينتمي لنفس مجموعة المستمع، أو محلاً للثقة لأي سبب من الأسباب، وإذا كان محبوباً ومحترماً.

وليس من الضروري دائماً أن يكون المتكلم خبيراً، بل يكفي أن «يتصور المستمع هذا. ومما يساعد على تشكيل صورة طيبة للمتكلم ماضيه الصادق غير الزائف. وقد يساعد المهظر والأسلوب الجذاب للمصدر على هذا: كما في حالة القادة الدينيين الناجحين. كذلك الطريقة التي يقدمه بها المجرب (في التجارب المعملية)، أو الرئيس للمستمع؛ والظروف التي يظهر فيها، بما فيها طريقة عرض المصدر: مطبوعاً أو معروضاً في الراديو أو التليفزيون. فبمجرد ظهوره في إحدى تلك الوسائل الإعلامية يساعد على الهيبة، ويضفي عليه مزيداً من السلطة. كما نجد أخيراً أن طرق العلاقات الإجتماعية تساعد على خلق صورة مناسبة للمتكلم قبل أن يبدأ في إلقاء خطابه أو حديثه. لقد ظل «بيلي

جراهام Billy Graham[1]، سنة كاملة، دون أن يسمعه أحد في بريطانيا إلا من خلال الحملات الدعائية، وعندما بدأ يتكلم هرع الملايين لمشاهدته والاستماع إليه.

٢ ـ شخصية المتكلم:

يلعب هذا العامل دوراً خطيراً في حالة وجود اتصال مباشر بالمستمع، كما في حالة اللقاءات الشعبية (وبدرجة أقل في التليفزيون). ولعل من أهم جوانب الشخصية تأثيراً: مهارة المتكلم الاجتماعية في الحكم على استجابة المستمع، وقدرته على ضبط الحالة المزاجية لمستمعيه، وقدرته بشكل خاص على استثارة درجة ما من الإثارة الإنفعالية. ولا يستطيع القيام بهذاالدور شخص هادىء خجول، إنطوائي قلق. فعادة ما يكون المتحدث الناجح ذا شخصية متوهجة، واثقة بالنفس، منبسطة، وربما على قدر من الهوس. ونحن نعرف ما هي متطلبات النجاح في الإقناع، ولكن يجب أن يكون الشخص القادر على هذا قادراً أيضاً على إشاعة السحر والجاذبية من حوله. وفضلاً عن تلك المهارات الإجتماعية، ينبغي أن يُقدِّم المتكلم الدليل دائماً على إخلاصه، وإيمانه.

٣ ـ استثارة الدافع:

ويؤدي هذا العامل إلى تأثير أكبر. وقد قامت بضعة تجارب بدراسة تأثير استثارة القلق. وتبين تلك الدراسات أن التغير في السلوك أو الاتجاهات يحدث إذا أُثير القلق قبل إعطاء الرسالة المقنعة لا بعدها. وإذا زادت استثارة القلق كثيراً قلَّ التأثير. ويختفي التأثير تماماً إذا كان الأشخاص أنفسهم من المرتفعين في القلق، لأنهم ببساطة يُنحّون الرسالة «المزعجة» بعيداً عن بؤرة تفكيرهم بسبب عدم قدرتهم على التحكم في قلقهم. وهم في ذلك أشبه بالشخص الذي قرأ عن مضار التدخين في الإصابة بسرطان الرئة فتوقف عن قراءة الجرائد. وتقوم الجمعيات الدينية في اجتماعاتها باستثارة قلق الموت، والجحيم، ثم تبين للحاضرين طريق الخلاص ويمكن استثارة بعض الحالات الدافعية الأخرى بطريقة مماثلة: فإذا أمكن استثارة الدافع للعدوان قبل إذاعة

(١) أحد علماء الإصلاح الديني.

الرسالة كان من العسير على الأشخاص تقبلها. وتشير بعض الدراسات الميدانية على الحملات السياسية إلى أن تأثير الجانب الوجداني في الإقناع أكبر من تأثير الجوانب العقلية. وتصدق نفس النتيجة في حالة الإقناع الديني.

٤ ـ تنظيم الرسالة:

قامت مجموعة من الدراسات بالمقارنة بين الرسائل البسيطة ذات الجانب الواحد والرسائل التي تقوم على تأييد أو دحض حجج معارضة. فتبين أن تأثير الرسائل يختفي تماماً إذا أثيرت الحجج المعارضة بنفس المقدار، أو أُعطي لها نفس الوزن. أما إذا كانت الحجة الرئيسية واضحة فإن الرسائل ذات الجانبين تكون أبلغ أثراً، خاصة إذا كان الجمهور من النوع المعارض، وإذا كان متعلماً. فضلاً عن هذا، فإن التأثيرات التي تتركها الرسائل ذات الجانبين تكون أكثر قدرة على مقاومة التغير عند التعرض لدعاية مضادة.

أما هل من الأفضل للمصدر أن يضع الاستنتاجات بنفسه، أم أن يتركها للجمهور، فهذا ما لم تتأكد الإجابة عليه بالدليل القاطع. ولكن يبدو أن الموضوع إذا كان واضحاً وبسيطاً نسبياً فمن الأفضل أن نتركه للجمهور. أما إذا كان على درجة من التعقيد فمن الأفضل أن يقوم المصدر بالاستنتاج. ويتأثر السلوك الظاهر تأثراً كبيراً بطرق الاتصال التي توحي بالقيام بأفعال نوعية.

ومن المقرر منذ فترة طويلة أن الأجزاء الأولى في سلسلة من الحجج يكون لها التأثير الأكبر، لهذا يجب باستمرار تقديم الحجج المقنعة في البداية. ويصدق هذا الأمر بشكل خاص إذا كانت المادة أو الموضوع المعروض، غير مألوف. وإذا كان الجمهور ضعيف الاهتمام به.

٥ ـ تغيير صورة المصدر في ذهن الجمهور:

تحاول أجهزة الإعلام التأثير في سلوك الجمهور فيما يختص بالتسويق، أو الانتخابات باستخدام طريقتين أساسيتين. فهي تحاولا أولاً أن تُبيِّن أن الفعل المطلوب يوصل إلى أهداف معينة. ولا شك أن من السهل توجيه السلوك وفق الحاجات القائمة بالفعل بدلاً من خلق حاجات جديدة. وتُبيِّن بضعة تجارب أن طرق الاتصال التي تُركِّز على العلاقات القائمة بين الأفعال والأهداف

القائمة تؤدي إلى تغير أكثر في الاتجاه، خاصة بين المعتدلين في المعارضة. فقد تغيرت الاتجاهات نحو التدريس في إحدى الدراسات بعد حديث أبرز أمام الطلاب الفرص في إشباع الحاجات للتحصيل. وتستفيد الأساليب الإعلامية من هذا المبدأ، وذلك من خلال تركيزها على خلق صلة بين شراء السلعة، وإرضاء الحاجات الرئيسية كالجنس، والانتماء، والمركز الاجتماعي. ولو أنها تلتجيء لوسائل مفتعلة ومتعسفة. وتتجه تلك الأساليب أحياناً نحو الاستفادة من الدوافع اللاشعورية باستخدام الرموز الفرويدية. وقد يتخذ البحث عن الدافع ـ أحياناً ـ شكل اكتشاف الدوافع ذات القدر المرتفع من الجاذبية بالنسبة للمستهلك. [مثلاً قد يتبين أن النساء يشترين الصابون، ويتكون تفضيلهن لهذا النوع أو ذاك وهن صغار، وأن إهتمامهن الأساسي به ينصبّ على التجميل أكثر من النظافة، ومن ثم يمكن تصميم الخطة الإعلانية عن الصابون وفق هذا التصور].

أما الهدف الثاني من تكوين أساليب اتصال مقنعة، فيقوم على التغيير من صورة الإنتاج، سواء أكان الإنتاج سياسياً أم نوعاً من القهوة. ويقوم وكلاء الإعلام بدور بارز في الانتخابات الحديثة وتبين الدراسات التتبعية أنهم ينجحون كذلك في تعديل صورة السلعة في عين المستهلك. وقد اتجه الهدف الأساسي لأسلوب الدعاية في حزب المحافظين الإنجليزي حتى سنة ١٩٥٩ إلى زيادة تأييد الطبقات العاملة بتغيير صورة الحزب في أذهانهم ولعل هذا ما يُفسِّر هبوط نسبة المؤيدين للحزب من الطبقة الراقية الإنجليزية في تلك الفترة من ٢٧ ٪ إلى ١٧ ٪. قد أمكن للحزب النجاح في هذا الأسلوب من خلال مجموعة من الملصقات تمثل صوراً لأشخاص من الطبقة العاملة تبدو عليهم السعادة وعبارات مثل: «أنت تنظر إلى شخص من حزب المحافظين». وقد اكتشفت إحدى الدراسات الموسومة في بحوث التسويق أن الإعلان عن القهوة بالربط بينها وبين التعب والإجهاد يترك صورة سيئة لها في ذهن الشخص، لهذا تتجه الإعلانات في الغرب إلى ربطها بالبهجة والنشاط بدلاً من ربطها بصور عمال المكاتب المجهدين كما كان سائداً من قبل.

ويستطيع السياسيون أو غيرهم من الشخصيات العامة أن يُحسِّنوا من

صورتهم في أذهان الناس باستخدام أساليب ماهرة في العلاقات العامة، والاستعانة أخصائي الدعاية والصحافة. وعلى سبيل المثال فقد نجح «إيفي لي Lvy Lee» في تغيير الصورة المنمطة الجامدة عن روكفار من «إمبراطور» للمطاط، إلى صورة سيد عجوز محب للخير، ويعشق لعب الجولف ويناصر الشباب. ويمكن تحقيق هذا بعدة طرق منها: الجمعيات الخيرية، توثيق علاقة الفرد بالشخصيات أو المنظمات الاجتماعية ذات السمعة المحترمة، والتخطيط بعناية للظهور بمظهر شعبي محترم... وغير ذلك.

متى تؤثر أساليب الاتصال في السلوك؟

١ ـ شخصية المتقبل:

يتأثر بعض الأشخاص دون غيرهم بالأساليب الإعلامية الأخرى، بغض النظر عن موضوع الإعلام، ففي سلسلة من التجارب قام بها كل من «جانيس وفيلد Janis And Field» تبين أن نفس الأشخاص قد أظهروا تأثرهم بعشرة موضوعات مختلفة منشورة في شكل مقالات صحفية وليس من المعروف حتى الآن ما إذا كان الشخص الذي يتأثر بطريقة إعلامية يتأثر أيضاً بالطرق الإعلامية الأخرى أم لا يتأثر؟ ولو أننا نُرجِّح أن هناك سمة شخصية عاملة من «القابلية للإقناع Persuability». وتُبين تجربة «فيلد وجانيس»، وغيرها من التجارب التالية أن الأشخاص المرتفعين في الإحساس بالنقص، وعدم الثقة في النفس يزيد ميلهم للاقتناع عن غيرهم. كذلك تبين أن الأشخاص التسلطيين يقتنعون بسهولة بما يصدر إليهم من الأشخاص المرتفعين في القوة أو المراكز في مواقف المواجهة. ويزيد تأثرهم أيضاً بأساليب الإعلام. كذلك نجد أن المنخفضين في الذكاء يزيد تأثرهم بالإعلانات، لكن تأثرهم بالكلمة المطبوعة أقل. أما الأذكياء فيتأثرون بالحجج العقلية الصادقة، لكن على أن تكون من النوع المُركَّب. كذلك يتأثرون بأساليب الاتصال التي تدور حول موضوعات عميقة. وفي دراسات حديثة تبين أن بعض الأشخاص تزداد حاجاتهم «للوضوح المعرفي» Cognitive Clavity، وقد تبين أن هذا النوع تزداد قابليته لتقبل الموضوعات والأفكار الجديدة. أما الأشخاص المنخفضين في هذه

الحاجة فيميلون إلى تجنب الرسائل التي تتعرض لتلك الموضوعات المسببة للإرباك. أما الإناث فهن أكثر قابلية للتأثر من الذكور. وهناك بعض الدلائل على أن الفروق التي عُرضنا لها في الفقرات السابقة تنطبق على الرجال أكثر من النساء وأن قابلية النساء للاقتناع ما هي إلا جزء من دورها الحضاري العام. كذلك تبين أن الأفراد في الطبقات العاملة أكر تأثراً بما يرد إليهم من الأجهزة الإعلامية من أفراد الطبقة المتوسطة، ربما بسبب الهيبة التي تضفيها الطبقة العاملة على تلك الأجهزة.

٢ـ طبّيعة الاتجاه أو السلوك موضوع التأثير:

يترك نفس المصدر نتائج مختلفة بين الأشخاص المتماثلين في درجة قابليتهم للإقناع ويتوقف هذا الاختلاف على نوع الاتجاه أو السلوك المطلوب تغييره. فمن الصعب تغيير الاتجاهات العميقة في الشخصية، أي الاتجاهات التي ترضى دوافع قوية. أما الاتجاهات الوقتية المصطنعة بسبب الضغوط الاجتماعية، فمن السهل تعديلها، وعلى سبيل المثال فإن الاتجاهات العنصرية إذا كانت عميقة الجذور، فإن من الصعب التأثير فيها ولو بالعلاج النفسي. كذلك من الصعب تغيير الاتجاهات أو جوانب السلوك التي تعتبر جزءاً من نظام متسق من الاتجاهات من الناحية الوجدانية والمنطقية، إذا كان هذا السلوك يتعلق بوجود اتجاهات لدى الفرد لا تتسق مع اتجاهاته الأخرى. أما الأشخاص الذين تتعارض اتجاهاتهم تعارضاً متطرفاً مع موضوع الرسالة، فمن الصعب تغيير اتجاهاتهم، لأنهم ببساطة يتبعون إتجاهات أقوى من الاتجاهات المطوب إبدالها بها.

٣ ـ معايير الجماعة:

وهي تساعد على مقاومة تأثير أجهزة الأعلام، لأن الأشخاص يتمسكون بمعايير جماعتهم، وهذا يجعل إتجاهاتهم صعبة التعديل، وتُبين التجارب موضوعات الاتصال إذا كانت تختلف عن معايير الجماعة، فإن الأشخاص الذين يُقدِّرون جماعتهم نادراً ما يتغير اتجاههم، بل ويزداد تمسكهم بالاتجاهات المعارضة لموضوعات الاتصال. وتُبين التجارب كذلك أنه إذا كان غالبية أعضاء الجماعة معارضين لموضوع الاتصال، فإنه حتى السماح

بالمناقشة لا يُعدِّل من السلوك تعديلاً جذرياً، غير أن الغالبية إذا كانت تُناصر موضوع الاتصال، فإن سماع الأعضاء بالاتفاق أو بالاستحسان كفيل بنجاح تأثير الاتصال. وشبيه بهذا ظاهرة «مسايرة القطيع» Band Waggon والتي بمقتضاها يميل بعض الأشخاص إلى الاقتراع على الموضوعات طبقاً لما يتصورون أنه رأي الأغلبية، أو يميلون إلى أن يكونوا مع الجناح الفائز (الإمَّعِيَّة)[1]. ولكنه تُبين أن جماعات الأقلية التي تتمسك بأفكارها بقوة لا تخضع لهذا التأييد. ومن ناحية أخرى، فإن نجاح الكثرة في التأثير في مقابل القلة يتوقف على رؤية الشخص لمئات الأشخاص وهم متجهين لاتخاذ القرار. وتنجح بعض الحملات أيضاً في الإفادة من تأثيرات الجماعة في تكوين تنظيمات جماعية من المتعصبين عقائدياً لتدعيم وتأكيد التغييرات التي حدثت في الاتجاهات.

٤ ـ قادة الرأي:

وَيُمثِّلون مجموعة الأشخاص الذين ينقلون التأثير، أو الذين يُستخدمون في عرض موضوعات الاتصال، والذين يتقبلهم أصدقاؤهم بصفتهم موضوعاً للثقة في بعض مجالات السلوك أو الاتجاهات. وقد تَبيَّن أن تغيير الاتجاهات يتوقف على الاحتكاك الشخصي ويتأثر به أكثر من التعرض المباشر للأجهزة الإعلامية. ويوجد قادة مختلفين في المجالات المختلفة، فالفتيات الصغيرات يعتبرن حجة في أنواع الأفلام السينمائية، أما الرجال فتأثيرهم كبير في مجال السياسة مثلاً. . . . وهكذا. ويمضي التأثير من قادة الرأي عموماً خلال العدد الكبير من أصدقائهم، والاهتمامات العامة بموضوعات الرأي. ومن خلال هذين العاملين ينتشر التأثير في الأفراد الآخرين. فقد تَبيَّن على سبيل المثال أن أحداً من الأطباء لم يوصي باستخدام عقار جديد، دون احتكاك بأحد أصدقائه ممن مارسوا العلاج به.

---

(١) من بين ما جاء حول هذا المعنى في الهَدْي النبوي الشريف، ما جاء في معنى حديث النبي ﷺ: «. . . . لا يكن أحدكم إمَّعَة، يقول أنا مع الناس، إن أحسن الناس أحسنت، وإن أساءوا أسأت. ولكن وطِنوا أنفسكم، إن أحسن الناس أن تُحسنوا، وإن أساءوا أن تجتنبوا إساءتهم».

وتُبين دراسات «بانيل Panel» أثناء الحملات الانتخابية أن هناك بعض الأشخاص أميل إلى تغيير سلوكهم في الانتخابات دون غيرهم. وهم عادة الأشخاص الذين يتعرضون لضغوط أكثر، والذين تختلف آراؤهم عن أقرانهم من نفس الطبقة، أو الأسرة، أو الأصدقاء، أو جماعة المهنة. وفي أثناء الحملات الانتخابية تزداد أهمية تأثير الجوانب السياسية، لهذا يقوي تأثير أساليب الاتصال الجمعي على آراء الآخرين، ومن ثم يزداد الضغط على الذين ينحرفون بآرائهم، مما يرجح استسلامهم. وهناك من الأدلة ما يشير إلى عودة «المذبذبين» فيّ تبنّي نفس الاتجاهات التي أعرضوا عنها من قبل، ولكن هذا يتوقف على مدى تعلقهم بالجماعة وجاذبيتها لهم.

٥ ـ الظروف الاجتماية الاقتصادية:

تزداد فاعلية تأثير رسالة معينة أو موضوع في ظروف خاصة. ففي فترات الهبوط الاقتصادي، يزداد التقبل للأفكار السياسية اليسارية، وتستغرق بعض المناطق التي تتعرض تعرضاً عنيفاً للبطالة سنوات عديدة لكي تنسى تلك الخبرة. ونجد من ناحية أخرى، أن الأشخاص الذين ينظرون إلى أنفسهم على نهم من الطبقة المتوسطة، نادراً ما يقترعون للأحزاب اليسارية لأنها لا تتسق مع وضعهم الاجتماعي، وذلك بالرغم من أنهم يقومون مثلاً بأعمال يدوية. ومن المُرجَّح أيضاً أن يزداد تقبل الأشخاص في نهاية السلم الاجتماعي للأفكار الدينية وغيرها من الجماعات الدينية الإحيائية. ربما أن تلك الجماعات تحقق لهم قدراً مباشراً من التحرر الانفعالي. فضلاً عن هذا فإن عقائد تلك الجماعات تُشبع لديهم بعض الدوافع. فالاعتقاد بأن هذا العالم سريع الفناء، وأن العالم الآخر آت لا ريب فيه، وأن طائفة المؤمنين هي التي ستسعد بالحياة الآخرة: كلها أفكار من هذا القبيل. والحقيقة أن المنخفضين في السلم لاجتماعي والفقراء يستجيبون سياسياً بإحدى استجابتين: إما للأحزاب لسياسية التي تنادي بالتغيير الجذري (الراديكالية)، أو للأفكار الدينية. أما متى ستجيب الشخص منهم لهذا الاتجاه أو ذاك فهذا يتوقف جزئياً على بناء وسمات الشخص المستجيب، كما يتوقف على فاعلية طرق الاتصال والإقناع.
نما يتوقف على فاعلية طرق الاتصال والإقناع. كذلك يميل الناس لتقبّل بعض

أنواع معينة من أساليب الاتصال دون غيرها في فترات الاختلال الاجتماعي. فقد تبين على سبيل المثال أن المذاهب الدينية الجديدة تزدهر بين الريفيين المتوسطين في العمر الذين ينتقلون إلى المناطق الصناعية سواء في أمريكا أو في أفريقيا، ويقوم نجاح هتلر في ألمانيا أساساً على الجاذبية التي أحاط نفسه بها بالنسبة للعاملين والساخطين من مجتمعه، الذين قدم لهم الزي والمكانة الاجتماعية.

وتُعتبر الطرق الإعلامية من أهم مصادر التغيير الاجتماعي. وقد اعتمد ازدهار النازية في ألمانيا على المهارة في استخدام اللقاءات الشعبية. أما اليوم فتعتبر إمكانيات التلفزيون أكثر من ذلك بكثير. وتعتبر الإذاعة نموذجاً طيباً لأسلوب الضبط الناجح للبيئة خاصة عندما تراعي العدالة الكاملة في الوقت المسموح به للاتجاهات السياسية، وعندما تراعي الاهتمام بأذواق الأقلية واتجاهاتها، كذلك عندما تستخدم كل الإمكانيات التربوية والحضارية السائدة، غير أن غالبية أساليب الإعلام الدورية الأخرى ليست في نفس المستوى من الضبط الجيد. فالتلفزيون التجاري، مع المجلات الدورية، والصحف توقف كل مجهوداتها على اجتذاب الجمهور. ولعل هذا هو السبب في اتجاهها نحو التبسيط، وتجنبها لكل ما من شأنه أن يُنفِّر أي أقلية. وعلى هذا فإنها تتجنب كل الأفكار أو الاتجاهات المعقدة التي لا تمثل أذواق الأغلبية، لكي تحافظ على جو يخلو من الصراع، ولكي تضمن الانتشار في الأغلبية. فضلاً عن هذا فإن القائمين بأمور الدعاية في تلك الأجهزة يميلون إلى التركيز على المحتويات، ويتجنبون المعلومات التي قد تزعج العملاء.

وهناك دليل أكبر على أن أجهزة الإعلام تترك آثاراً تراكمية على اتجاهات الأشخاص وسلوكهم، وعندما يكون الجهاز تحت الإشراف الشعبي كما في حالة الإذاعة البريطانية، فإن من الممكن تعديل هذا التأثير في الاتجاه الذي يتقرر على المستوى السياسي. وعندما لا يكون الجهاز خاضعاً للضغط الشعبي، فإن محتويات تلك الأجهزة يفرضها الكسب المادي من ناحية، والذوق العام في صورته البدائية.

ويعتبر توظيف أساليب الاتصال الجماهيري سياسياً، من بعض

المشكلات الخاصة. إذ يجب أن يسمح بالتساوي للجانبين باستخدام الأجهزة الاعلامية، كما في حالة الانتخابات البريطانية سنة ١٩٥٩، لأن النتيجة تنتهي دائماً بزيادة في المعلومات السياسية للجمهور، ولكن دون أن يصحب هذه الزيادة تغير في الاتجاه السياسي نحو الحزب. غير أن قدرة الحزب على الاستفادة من هذه الأجهزة تتوقف في هذه الحالة على مقدار ما يملك من ثروة. فالحزب الذي يكون في موقف مالي أفضل بالنسبة لغيره من الأحزاب يكون في موقع أفضل من حيث القوة، ويتعارض هذا مع المبادىء الديمقراطية.

والخلاصة أن أجهزة الإعلام ذات قدر مرتفع من الأهمية والتأثير بحيث يحتاج الأمر إلى المزيد من الضبط الشعبي لها. ولا يمكن أن تتم كل التغيرات الاجتماعية والسياسية بالأسلوب الديمقراطي الصحي إلا عن هذا الطريق وحده.

الفصل الثالث

التفاعل الإنساني وسيكولوجية الحوار

- تمهيد
- أشكال التفاعل
- التفاعل من الوجهة البيولوجية والطبية
- معوقات التفاعل
- التفاعل والاتصال
- سيكولوجية الحوار الإنساني
- مشجعات الحوار ومعوقاته
- ديناميات الحوار ومراحله
- صفات الفاحص النفسي

الفصل الثالث

التفاعل الإنساني وسيكولوجية الحوار

تمهيد:

إن عملية التفاعل هي المُوجه الرئيسي لسلوك الفرد. فهذه العملية هي بيولوجية ـ دماغية في المقام الأول ومن ثم فإنها عملية نفسية ـ إجتماعية يمكنها إن تكون إيجابية فتدفع بالفرد نحو التمثل أو هي تكون سلبية فتدفع بالفرد نحو النفور. ولم يكن المجتمع ليسمح لهذه العملية بالحرية الكاملة لذلك فإنه يعمد إلى وضع الحدود لها. وعادة تكون هذه الحدود على شكل أنظمة إجتماعية كمثل أنظمة القرابة والتربية والسياسة والشريحة الاقتصادية النوادي الإجتماعية... الخ. وكل نظام من هذه الأنظمة يضع الحدود والحواجز التي تُضيِّق خيارات التفاعل وتفرض عليها بعض المواقف المسبقة. إذ يتوجب على الفرد أن يتفاعل إيجابياً مع أقربائه ومع أفراد طبقته السياسية والاجتماعية والاقتصادية.... الخ. في حين يتوجب عليه تجنب التفاعل أو جعله سلبياً مع الأشخاص أو الهيئات التي تعتمد أنظمة مخالفة لتلك التي إعتمدها طوعاً أو بتأثير البيئة. وذلك بحيث بات بإمكاننا اليوم الحديث عن تفاعل المجموعات والدول وليس عن تفاعل الأشخاص. ولذلك فإننا إذ ندرس السلوك التفاعلي لشخص ما فإننا إنما ندرس الطريقة الخاصة لهذا الشخص في التوفيق بين هذه الأنظمة وبين شخصيته المميزة.

مما تقدم نلاحظ أثر العوامل الإجتماعية على التفاعل وتحديدها لأطره بشكلٍ يحد من الحرية الشخصية ويتحكم بالطبيعة الفطرية ليجعلها مقبولة إجتماعياً. وهذا الأثر المتنامي للعوامل الإجتماعية يقودنا بدوره للحديث عن الرمزية (Symbolism) التي تزداد أهميتها مع إزدياد تحكم العوامل الإجتماعية

في سلوك الشخص مع إزدياد إلتزام الفرد بهذه العوامل. والمقصود بالرمزية هنا مجموع الوسائل التعبيرية (كلمات، حركات، إشارات، إيماءات... الخ). التي تعتمدها مجموعة من الأشخاص للتفاهم فيما بينها. بحيث تكون هذه الوسائل بمثابة شفرة خاصة بهذه المجموعة. ولعل الشفرة الأوسع إنتشاراً هي اللغة. فنحن إذ نتكلم عن اللغة العربية مثلاً فإننا نتكلم عن شفرة خاصة بالمجتمع العربي وهي تُسهِّل عمليات التفاعل والإتصال والتفاهم بين متكلميها. ولا يمكن أي أجنبي أن يستوعب حقائق ووجهات نظر مجموعة ما من البشر إلا إذا كان قادراً على مخاطبة أفرادها بلغتهم الأم[1]. ويتعمق هذا الإستيعاب في حال إتقان اللهجة المحلية ومن ثم الرموز والوسائل التعبيرية الخاصة التي يستخدمها أفراد هذه المجموعة.

وهكذا يتبين لنا أن عملية التفاعل تخضع لقائمة طويلة من العوامل (الدماغية والحيوية والدينية والسياسية والإجتماعية واللغوية والرمزية). ولكن يبقى أن نعلم كيفية تبدي هذه العوامل على عملية التفاعل وهذا ما تناقشه الفقرة التالية:

أ ـ أشكال التفاعل

تحدد الإختبارات النفسية شخصية المفحوص من خلال طريقة أو طرائق تفاعله مع أدوات الإختبار. لدرجة أن بعض واضعي الإختبارات يكادون أن يطابقوا بين الشخصية وبين طريقة التفاعل. وعلى هذا الإساس فإننا نجد في تصنيفات الشخصية إقتراحات متضاربة لتحديد أشكال التفاعل. إلا أن التيار الأقوى والأرسخ في تحديد هذه الأشكال هو تيار الجيشتالت. فهذه، المدرسة الانجلوساكسونية أحسنت الإفادة من تطور الإتصال الأميركي فواكبته وعملت على مجاراة التقدم التقني في مجال الإتصال. في حين لم توله بقية المدارس

---

(١) جاء في معنى الحديث الشريف: «من تعلَّم لُغَة قوم نجا منهم» وفي رواية أخرى، «أَمِنَ شرَّهم».

الإهتمام الكافي. يُقسّم أشكال التفاعل إلى:[1]

١ ـ الصراع: Conflict

٢ ـ المنافسة: Compétition

٣ ـ المواءمة: Accomodation

٤ ـ الاندماج: Assimilation

٥ ـ المشاركة: Cooperation

١ ـ التفاعل الصراعي:

يظهر هذا الشكل التفاعلي بصورة مستمرة على صعيد العلاقات الإنسانية وعلى صعيد المجموعات. وقد إستطاع التطور الإنساني التوصل إلى الحد من مظاهرات هذا الصراع وتهذيب عدائية هذه المظاهرات. فالخلافات الشخصية تحل اليوم في المحاكم ولم تعد تؤدي إلى نشوب الحروب أو على الأقل فإنها لم تعد تؤدي إلى مبارزة تؤدي إلى موت أحد الطرفين. كما أنه لم يعد من المقبول اليوم تقديم الأطفال كقرابين للآلهة... الخ.

قلنا أن الحضارة قد هذبت عدائية الصراع ولكنها لم تتوصل لإلغائه. ويعود هذا الفشل لأسباب عديدة منها:

أ ـ إساءة إستخدام العلوم التي تهدد البشرية جمعاء.

ب ـ إستمرار مظاهر التمييز الديني والعنصري.

ج ـ اللجوء إلى محاولات فرض الإيديولوجيات بالقوة.

د ـ فشل الإنسانية في تحقيق أهداف التلاؤم والإنسجام الإنسانيين عوضاً عن التركيز على المصالح الجزئية الخاصة بالجماعات المتنازعة.

٢ ـ التفاعل التنافسي:

تُشكِّل المنافسة شكلاً محوراً وأقل عدائية من أشكال الصراع. فالمنافسة

(١) محمد أحمد النابلسي (١٩٩١) الإتصال الإنساني وعلم النفس، بيروت: دار النهضة العربية.

هي عبارة عن صراع مشروط. بمعنى أنها تفرض على المتنافسين التقيد بقواعد معينة من بينها حق المتنافس بالإنسحاب وعدم قبول اللجوء إلى النصب والإحتيال والتزوير.

ومن أهم مميزات التفاعل التنافسي كونه يُشكِّل حافزاً عن طريق رفع مستويات الطموح. ولكن التهديد بالفشل يظل موازياً لإحتمالات النجاح وتحقيق الطموح. هذا وتعتبر المنافسة وجهاً أكثر تحضراً من الصراع. وتزداد قيمتها وفعاليتها بازدياد تعقد العلاقات الإجتماعية وتطور المجتمع.

٣ ـ التفاعل بالمواءمة:

إن تعقد المجتمعات والبنى الإجتماعية لا بد له وأن ينعكس على سيرورات العلاقات الإجتماعية. وذلك بحيث يصبح من المستحيل إقناع مجموعات كبيرة من الناس بقبول مواقف الصراع أو التعاون الكلي. ومن هنا كانت السيرورة الإجتماعية المعروفة بالمواءمة. فإذا ما فشل الفرد أو فشلت المجموعة في تحقيق التعاون من أجل تحقيق الهدف فإن أهمية هذا الهدف من شأنها أن تدفع بالجميع إلى المواءمة. التي نستطيع إعتبارها نوعاً سلبياً من أنواع التعاون المحدود. كما يمكن للمواءمة أن تفرض نفسها كأسلوب ضروري ومفروض على الجماعات المختلفة التي تسعى إلى حل نزاعاتها أو التي تسعى إلى منع هذه النزاعات من التفجر مجدداً. وكما هو ملاحظ فإن المواءمة هي أسلوب ديبلوماسي ساهمت المجتمعات المعقدة في تكثيف إستخداماته. ولكنه مع ذلك يبقى أسلوباً مؤقتاً يتحول مع الوقت وغالباً إلى الصراع.

إن المواءمة باتت في المجتمع الحديث إستراتيجية يتم تطبيقها على عدة مستويات وأصعدة. فهي تتراوح بين التسامح «تسامح الأفرد إزاء بعضهم البعض» وبين الإضطرار «مثل إضطرار الشعب المغلوب إلى التواءم مع شروط الشعب الغالب».

٤ ـ التفاعل الإندماجي:

يشكل المجتمع الأميركي المثال الأفضل لسيرورة التفاعل الإندماجي.

ففيه نلاحظ إندماج جنسيات مختلفة في بوتقة المجتمع الأميركي. وقد إحتاج هذا الإندماج إلى تخلي كل من هذه المجموعات عن بعض مميزاتها وذلك مقابل إعتمادها لمميزات المجموعات الأخرى. وعن طريق هذه التنازلات المتبادلة تمكن الأميركيون من تحقيق الحدود الدنيا من الإندماج والإنصهار في بوتقة المجتمع الواحد.

أما على الصعيد الفردي فإن الزواج يشكل المثال الأوضح لعملية التفاعل الإندماجي. حيث يتخلى كل طرف عن بعض عاداته وأساليبه في محاولة للتقارب من الآخر. فإذا ما فشل هذا الإندماج كان الطلاق.

٥ ـ التفاعل بالمشاركة:

وهو أكثر أنواع التفاعل الإنساني مثالية شرط أن يتم هذا التعاون من أجل تحقيق الأهداف الصالحة للفرد والمجتمع. والتعاون هو عكس الصراع ونقيضه. فإذا كان الصراع يعتمد على المشاعر السلبية للفرد وللجماعات (عدائية، حقد، ثأر، رغبة في الحرب... الخ) فإن التعاون يعتمد على المشاعر الإنسانية الإيجابية (التكافل، المودة، الرغبة في المساعدة... الخ).

بعد هذا العرض المقتضب لأشكال التفاعل الخمسة من الوجهة الجيشتالتية لا بد لنا من مناقشة بعض ثغرات هذا التصنيف. وهذه الثغرات هي عينها الإنتقادات الموجهة لتقسيم الشخصية وآليات دفاعها، من قبل الجيشتالية، إلى:

١ ـ الإلتحام ومحاولة التلاؤم مع المشكلة.

٢ ـ التهرب والإنحراف عن المشكلة.

٣ ـ عكس المشكلة نحو الداخل.

٤ ـ الإستسلام للقضاء والقدر (إستدخال المشكلة).

٥ ـ ترك حل المشكلة للوقت أو لتدخل عوامل خارجة مساعدة (إسقاط).

فلو نحن راجعنا مثال الإندماج في المجتمع الأميركي لرأينا أن هذا الإندماج لم يتم بصورة عفوية. بل أن العلاقة بين المجموعات العِرْقية

الأمريكية قد مرت بمراحل عديدة قبل وصولها إلى مرحلة الأندماج. إذ كانت هناك في البداية مرحلة التقارب التي جمعت بين مختلف الوافدين الجدد إلى القارة الأميركية وهذا التقارب أتاح لهذه المجموعات العرقية المتنافرة فرصة الإتحاد في وجه السكان الأصليين. ثم كانت هنالك مرحلة الإختلاف التي وصلت إلى أقصاها من خلال الحرب الأهلية الأميركية. ثم جاءت أخيراً مرحلة الإعتراف والتقبل وكانت نتيجتها عملية الإندماج التي تحدثنا عنها أعلاه.

ولكننا نلاحظ أيضاً بأن عملية الإندماج هذه ليست بالكلية والتامة. ذلك أن تفاعل الأعراق المختلفة ليس إندماجياً كلياً بمعنى الكلمة. فالعنصرية والصراع العرقي والديني لا يزالان على درجة كافية من الحدة في المجتمع الأميركي. أما المنافسة فإنها تبلغ قمتها في هذا المجتمع. كما أننا لا نقدم الأمثلة على أوجه التفاعل الأخرى أي المواءمة والتعاون.

بهذا نصل إلى نتيجة مفادها أن تفاعل الأفراد والجماعات هو تفاعل دينامي وغير ثابت. فهو أولاً يمر بمراحل عديدة قبل إستقراره النسبي أو المؤقت. وعند حصول هذا الإستقرار فإن التفاعل لا يعتمد سيرورة واحدة وإنما هو يكون مزيجاً من الأشكال الخمسة للتفاعل التي سبق ذكرها.

٦ ـ التفاعل بالتعويق:

وفي نهاية الحديث عن أشكال التفاعل نجد من الضروري مناقشة شكلٍ خاص من أشكال التفاعل هو «التفاعل بالتعويق». وهذا النوع من التفاعل هو في الواقع مزيج من أكثر من شكل من الأشكال الخمسة المذكورة أعلاه. وهذا النوع من التفاعل هو نوع من الصراع الخفي إذ يعمد الشخص من خلاله إلى عرقلة سعي الآخرين لبلوغ هدف معين. وهو أيضاً نوع من التعاون لأن هذه العرقلة تصب في مصلحة من يضرهم بلوغ الآخرين لهذا الهدف. كما أن للتفاعل بالتعويق صلة بالمواءمة والمنافسة والإندماج. هذا ويعتمد التعويق أساليب متعددة كمثل التباطؤ في الفهم أو في التنفيذ أو أسلوب التعطيل والعرقلة والتأخير وكذلك بث الإشاعات والتشهير وسائر أساليب التعويق وهي أكثر فعالية. من تعويق المواجهة. ويمكن للتفاعل بالتعويق أن يتحول إلى

مشكلة إجتماعية ـ سياسية عندما يمارس على صعيد الجماعات والفئات الإجتماعية (سياسية، عِرْقية، دينية أو غيرها). بحيث تلجأ هذه إلى تعويق بعضها البعض وتحول دون بلوغها لأهدافها.

ب ـ التفاعل من الوجهة البيولوجية:

تلعب الناحية البيولوجية دوراً رئيسياً في عمليات التفاعل. فهذه العمليات ترتكز أساساً على قدرات الإدراك الحسي للشخص. فإذا ما حدثت عوامل معرقلةٍ لهذا الإدراك فإن عملية التفاعل برمتها تتعرض للإضطراب.

وإذا ما ناقشنا العوامل المؤدية لاضطراب الإدراك فإننا نجدها ممكنة التقسيم إلى ثلاث فئات:

أ ـ إضطرابات الإدراك الناجمة عن عوامل خارجية: ومن هذه العوامل الأدوية والكحول والمخدرات والعوامل الحَياتية المتسببة بالشدة وبالإرهاق النفسي (وكلها عوامل خارجية تمارس تأثيرها عن طريق إحداث تغيرات فيزيولوجية في الجسم).

ب ـ إضطرابات الإدراك الناجمة عن إضطرابات عصبية ـ فيزيولوجية عابرة: ومنها الإضطراب المصاحب للعادة الشهرية والمصاحب للسن (بلوغ، مراهقة، سن يأس. . . . الخ) واضطرابات القوى الإدراكية العابرة.

ج ـ إضطرابات الإدراك الناجمة عن إضطرابات عصبية ـ فيزيولوجية دائمة: ومنها المرض العقلي والإضطرابات الغددية وأمراض الشيخوخة العصبية وإضطرابات الحواس (إنخفاض السمع أو البصر).

إن هذه الإضطرابات تترك بصماتها واضحة على صعيد الوعي مؤثرة بشكل مباشر في قدرة الشخص على التفاعل. حتى أن المعاني من هذه الإضطرابات يتصرف ويتفاعل بشكل غير مألوف (وكأنه شخصية أخرى غير تلك التي يعرفها المحيط). وهذا تحديداً ما يحدث في حالات السكر والوقوع تحت تأثير المخدر وعقب التعرض للإرهاق النفسي وعقب فقدان الذاكرة أو أو إضطرابها أو عقب إضطراب إحدى القوى الإدراكية. كما أننا نلاحظ تغيرات هامة في سلوك الشخص وتفاعله لدى تعرضه للإضطرابات العصبية

الفيزيولوجية سواء أكانت عابرة أم دائمة. وباختصار شديد نقول بأن عملية التفاعل هي المرآة التي تعكس فعالية القوى الإدراكية للشخص المتفاعل. وفي شرحنا للآلية البيولوجية للتفاعل سنعمد للإقتصار على شرح المزاج التفاعلي من الوجهة البيولوجية.

١ ـ تعريف المزاج التفاعلي:

يلعب المزاج التفاعلي (أو التفاعل الوجداني) دوراً رئيسياً في تحديد الشخصية. فهو يطبع الشخصية بطابعه إضافة للأدوار الرئيسية التي يلعبها على صعيد التعلم والتقدم والتفوق. فالانفعال والمزاج ليس إلا من متفرعات الوجدان. كما أن الحالات الوجدانية تؤثر أيضاً على عملية الإدراك التي تتأثر بدورها بالمعرفة وبالتصور.

مما تقدم نستنتج أن الوجدان يلون بطابعه الحياة النفسية والتفاعلية للشخص. ومن هنا يأتي إعتبار التفاعل الوجداني كواحد من وجوه الشخصية.

٢ ـ دور الوجدان في تحديد السلوك التفاعلي:

إن ردود فعل شخص ما، أمام مشكلة معينة، لا تتعلق فقط بحجم هذه المشكلة ولكنها تتعلق أيضاً بحالته الوجدانية أثناء تعرضه لهذه المشكلة. وبالتالي فإن ردة الفعل أمام ذات المشكلة تختلف من شخص لآخر باختلاف مزاجهما التفاعلي. بل أنها تختلف لدى ذات الشخص باختلاف حاجته المزاجية. ونبدأ أولاً بشرح طريقة تفاعل الجسد مع الإثارة. إذا يتلقاها بحيث يحسها الشخص ويعايشها وجدانياً. وهذه المعايشة تؤدي إلى مجموعة معقدة من التغييرات الفيزيولوجية الناجمة في معظمها عن تدخل الجهاز العصبي اللاإرادي والغدد الصماء.

وباختصار فإن التفاعل ينجم عادة عن علاقة متشابكة بين العوامل الخارجية (نوع الإثارة وحدتها... الخ) وبين العوامل الداخلية الخاصة بكل إنسان على حدة.

٣ ـ التفاعل من الوجهة الطبية:

كان موضوع التفاعل المزاجي موضوعاً لنقاشات متنوعة وطرحت حوله

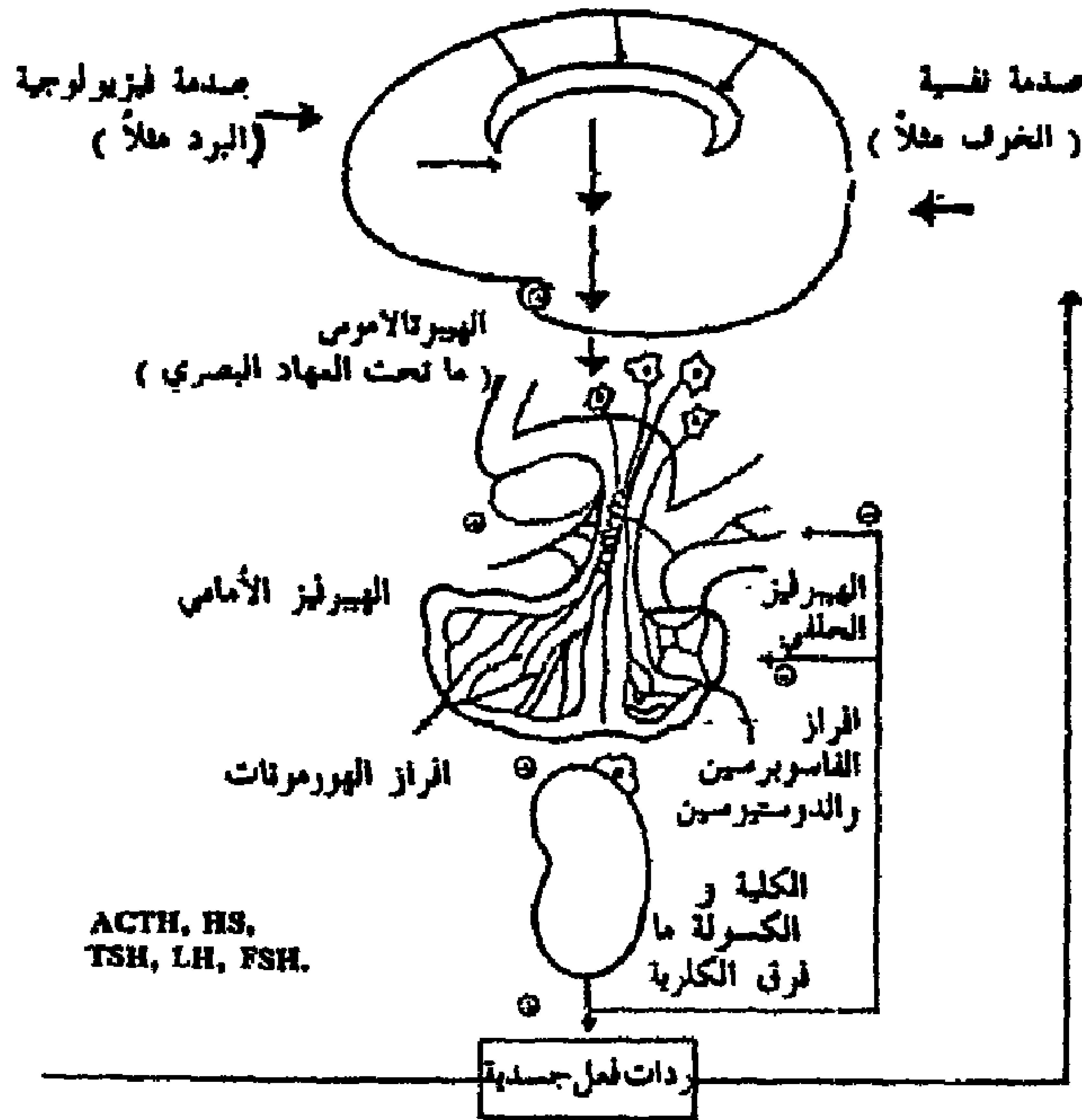
العديد من الفرضيات. ولعل أولى هذه الفرضيات تلك التي طرحها كل من James & Lange في العام ١٨٨٤، والقائلة بأن الإنفعالات والمعايشة الوجدانية، بشكل عام، ممكنة التفسير من خلال تأثيرها على الشخص ومن خلال التعبيرات الظاهرة فيها، ويلخص James فرضيته بجملته الشهيرة: «عندما نرى دُباً فإننا نشعر بالخوف لأننا نهرب». على أن هذا الطرح لا يعطي إلا الدرجة الأولى من سلم التأثيرات التي يحدثها التفاعل الوجداني. ولهذا فهي تعتبر اليوم فرضية ساذجة.

وفي العام ١٩٢٦ ظهرت نظرية Cannon & Bard وعرفت بنظرية «اللحاء ـ الدماغ الأوسط» وهي لا تزال تلاقي القبول لغاية اليوم. ولقد أثبت Bard أنه لا يمكن الإستغناء عن ما تحت المهاد (الهيبوتالاموس) لدى شرحنا للحالات الوجدانية. إذ أن إستئصاله لدى القطط يؤدي إلى فقدانها لقدرتها على الانفعال(وتالياً التفاعل). وبهذا إعتبر الباحث أن ما تحت المهاد هو المسؤول عن التفاعل وذلك طبعاً تحت مراقبة اللحاء الدماغي. وإذا ما أردنا إختصار هذه النظرية فإننا نقول «يقوم اللحاء الدماغي بانتقاء وتحديد نوعية ردود الفعل أثناء عملية التفاعل ولكن تنفيذ ردود الفعل هذه وإظهارها هو من إختصاص ما تحت المهاد».

وفي العام ١٩٥٠ تمكن الباحثان Arnold & Lindsley من إكمال هذه النظرية وسد بعض ثغراتها. وذلك من خلال شرحهم لآلية التنشيط التي تفسر أسباب إستمرار أو حتى زيادة أثر المعايشات الوجدانية السابقة. ويحسب هذه النظرية فإن المثير يحدث تهيجاً يصل إلى اللحاء (المنطقة اللحائية المختصة بهذا المثير). وعندها يبدأ وعي المثير. وفي هذه اللحظة يتوقف اللحاء عن كبح وصلة المهاد ـ ما تحت المهاد بحيث يتمكن الأخير من إظهار التفاعل المتلائم مع المثير (فمثلاً يسحب يده من المكان الحار عندما يحس بحرارتها). وهذه الرابطة بين اللحاء وما تحت المهاد تلعب دوراً مزدوجاً. ولا بد هنا من الإشارة إلى الإضافة الهامة التي قدمتها دراسات Mac Lean حول الجهاز الهامشي (الليمبي) وإلى آراء هذا الباحث في التكامل السلوكي.[1] فهو

(١) لمزيد من المعلومات، انظر: عبد الفتاح دويدار (١٩٩٤) الأساس البيولوجي والفيزيولوجي

قد حدد دائرة مغلقة للفعل ولردة الفعل (وبهذا إكتملت النظرية) وهذه الدائرة هي التالية: «اللحاء ـ ما تحت المهاد ـ أعصاب محيطية ـ ما تحت المهاد ـ اللحاء».



وتعتبر هذه النظرية نقلة هامة في فهم الجهاز العصبي. إذ أنها تخطت دراسة تشريحية الدماغ إلى دراسة وظائفه وطرائق عمله.

وفي كلتا الحالتين نلاحظ أن الجهاز العصبي يتفاعل بنفس الطريقة. إذ تؤدي الإثارة إلى تهييج ما تحت المهاد مما يؤدي إلى إفراز الغدة النخامية لهورموناتها التي تصل إلى الغدة الكظرية فتشجع إفرازها لهورمون ACTH مما يشجع ردات الفعل الجسدية الكفيلة بمقاومة الإثارة (البرد أو الخوف).

ج ـ معوقات التفاعل

وتقسم هذه المعوقات إلى مجموعتين كبيرتين هما:

أ ـ المعوقات البيولوجية:

وتضم هذه المعوقات كافة الأسباب البيولوجية المؤثرة في عملية

للشخصية من المنظور السيكولوجي. بيروت: دار النهضة العربية، الطبعة الثانية.

التفاعل. وهذه الأسباب كثيرة بحيث نكتفي بمجرد تعدادها على النحو التالي:

١ ـ الإضطرابات العاطفية المزاجية وتقسم بدورها إلى:

ـ الهوس.

ـ الهوس الإنهياري (الاكتئابي).

ـ أنواع الإنهيار الداخلي (الاكتئاب الداخلي).

ـ أنواع الإنهيار الأخرى.

ـ الكآبة.

٢ ـ إضطرابات القوى الإدراكية (الذاكرة، الإنتباه، الخيال، التفكير، الإرادة، الإنفعال، المزاج، الغرائز، الدعي. . . . الخ).

٣ ـ إضطرابات الحواس.

٤ ـ إضطرابات الإحساس.

٥ ـ الإضطرابات الغددية.

٦ ـ الإضطرابات المرافقة للعادة الشهرية.

٧ ـ الإضطرابات المميزة للأعمار (بلوغ، مراهقة، سن يأس، شيخوخة. . . الخ)

٨ ـ الإضطرابات العقلية ـ العضوية.

٩ ـ الإضطرابات الناجمة عن التسمم بالمواد (كحول، مخدرات. . . الخ).

١٠ ـ الإضطرابات العصبية ـ الدماغية (الخوف، العتة، الأورام. . الخ).

١١ ـ إضطرابات الوعي.

١٢ ـ إضطرابات المزاج وتقسم بدورها إلى:

ـ المزاج زائد الإنفعال Hyperthymie

ـ المزاج غائب الأنفعال Athymie

ـ المزاج متدني الإنفعال Hypothymie

ب ـ المعوقات النفسية ـ الإجتماعية:

مع تعقد البناء الإجتماعي وتطوره تزداد المعوقات النفسية ـ الإجتماعية

للتفاعل تعقيداً ورسوخاً. وفي مقدمة هذه المعوقات نذكر:

١ ـ **الرمزية**: يُعَرِّف Webster [(١)] الرمز على أنه يشير إلى شيء مجرد (كمثل اعتبار الحمام رمز السلام). ولكن الرمزية في السلوك الإنساني تكون غاية في التعقيد إذا ما قارناها بالمثال السابق. فالقدرات الذهنية التي يملكها الإنسان (دقة حسه بالجزئيات والكليات بسياقاتها المختلفة) هي التي أتاحت له إكتشاف الرمزية وإستعمالها. وتعتبر اللغة أهم القنوات الرمزية. حتى أن بعض المؤلفين يركزون على أهمية اللغة بقولهم أن الإنسان هو: «حيوان ناطق». ومع تطور القدرات اللغوية لدى الإنسان تمكن هذا من تحقيق التفاعل مع مجتمعه ومع أعضاء هذا المجتمع. وصارت اللغة بمثابة النسق الرمزي الرئيسي الذي يحقق إتصال الإنسان بواقعه ووحدته مع أبناء مجتمعه. ومن هنا تشديد علماء النفس على أهمية اللغة ومغالاتهم أحياناً بهذه الأهمية. إذ أن بياجيه يربط بين تطور الفكر وبين اللغة. في حين يعتبر لا كان أن اللاوعي يُبنى على نمط اللغة فإن آخرين يعارضونه من مبدأ أن اللغة هي وعاء الفكر وليس العكس. وفي طليعة هؤلاء المعارضين هنري أي[(٢)] الذي يقول بأن تحول رموز اللاوعي إلى الوعي هو الذي يشكل اللغة. وهكذا فإن اللغة هي وسيط مفصلي ما بين اللاوعي والوعي.

وعلى وجه العموم فإن الأنظمة الرمزية (Symboliques Systèmes) تُصَمَّمُ بِغرضٍ تسهيل الإتصال بين البشر فيما الإنسان استخدم النظم الرمزية منذ القدم (لأنه متفاعل وإجتماعي) وهو لا يزال يعمل على تطويرها لأن تطوره الحضاري مرتبط بتطويره لهذه الرموز.

٢ ـ **الإتصال عبر الأجيال**: تحد المعطيات النفسية ـ الإجتماعية من حرية الشخص في الإتصال. فإن هذه المعطيات ترسم لاتصال الأشخاص حدوداً لا يمكن تجاوزها. فهي تحدد لهم الشروط التي يجب توافرها في الأشخاص والجماعات كي تتم عملية الإتصال. كما وأن هذه المعطيات تحظر على

---

(١) Websters: New World Dictionary, P. P. 1944.

(٢) Ey, H. La therapeutique Psychiatrique Eneycl - Med - Chir. Psychiatrique Paris, 1976.

الأفراد الإتصال بأشخاص وبجماعات معينة ومُعرَّفة بشكلٍ واضح. هذا ويتم تعريف هذه المعطيات من خلال الأنظمة الرمزية التي تربط بين الشخص ومجتمعه (حتى أن البعض يقيس إنسانية شخصٍ ما بمقدار مساهمته في تطوير النظم الرمزية السائدة بين أفراد هذا المجتمع «بمن فيهم الأموات». فهذه المعطيات لا تخضع للوراثة البيولوجية والعرقية بقدر خضوعها للوراثة الإجتماعية (القائمة على اكتساب التراث الحضاري الفولكلوري). وهكذا فإن هذه الوراثة تمتد لتطال أشخاص ينتمون إلى أعراق مختلفة ولكنهم يعيشون حضارة واحدة. ومما يدعم الأنظمة الرمزية، في قيامها بدور التواصل عبر الأجيال، هو إمكانية إستخدامها للتعامل مع الغيبيات ومع الخصائص المميزة لحضارات معينة. هذا وقد تطرق التحليل النفسي وعلم نفس السلالات وغيرهما من فروع علم النفس إلى أثر التواصل عبر الأجيال في التوازن النفسي للشخص وفي قدرته على تحقيق إتصال جيد مع واقعه. وهذا تحديداً ما يعنيه مفهوم «الأنا الأعلى» لدى فرويد و «أللاوعي الجماعي» لدى يونج.

٣ ـ اللغة كنظام إتصال: إن الإتصال اللغوي يتحول إلى إتصال عقيم إذا نحن لم نستخدم مرونة كافية في تفسيره. فللإتصال اللغوي وجهان (كلاهما رمزي). الوجه الأول ويتمثل بالمعنى الحرفي لما يقال خلال الإتصال. أما الوجه الثاني فهو ما يمكننا تسميته بـ «ما خلف الإتصال» وهو يعني الطريقة التي نفسر الحديث من خلالها. وفي هذه الحالة فإن لهجة الحديث ونبرته والكلمات المنتقاة والهفوات والحركات والنظرات كلها عوامل مؤثرة في تفسيرنا لحقيقة ما يحتويه الحديث وما هو المقصود منه.

ولكي ندرك جمود المعنى اللغوي المجرد علينا أن ندرك أن الكلمات والأشياء ترتبط ببعضها بروابط لغوية تعسفية. إذ لا يوجد أي سبب منطقي للرمز إلى شيء مثل الباب بثلاثة حروف هي (ب، أ، ب). ومن هنا فإن الإنسان المنفعل غالباً ما يحس قصور اللغة في التعبير عن مشاعره. ومن هنا فإن الحركات التمثيلية والإيماءات التعبيرية تكثر لدى الأشخاص المعانين من الإنفعالات.

لهذه الأسباب مجتمعة نلاحظ قيام شفرات (لغات رمزية) خاصة بين

الأشخاص المرتبطين بروابط إنفعالية. إذ نلاحظ أن فئات المراهقين والشباب يملكون إصطلاحات خاصة فيما بنيهم (سواء لغوية أم حركية أو حتى في طريقة اللبس واختيار الألوان) يصعب على بقية الفئات السنية فهمها. كما نلاحظ ملكية الزوجين (والشركاء عامة) لتعابير وإصطلاحات لغوية - رمزية لا يفهمها غيرهم.

وفي حديثنا عن اللغة كواحد من أنظمة الإتصال لا يمكننا أن نهمل موضوع سيمياء اللغة (أي دراسة الدلالات اللغوية للمعاني). فلو أخذنا اللغة العربية مثلاً لرأينا أن لكل مجتمع عربي لهجته الخاصة وطريقته في تفسير ودراسة الدلالات اللغوية للمعاني. وذلك بحيث يصعب على العربي المشرقي فهم حديث العربي المغربي والعكس صحيح. إذ أن لكل مجتمع إصطلاحاته الخاصة به. ومن الطبيعي أن يتعرقل دور اللغة كنظام إتصال في حال جهلنا لهذه المصطلحات.

د ـ التفاعل والاتصال

«إن الشخصية السوية هي تلك الشخصية التي تساعد صاحبها على التكيف مع محيطه الإجتماعي والتوصل إلى السعادة. دون أن يؤدي هذا التوصل إلى شقاء الشخص أو إلى إشقاء محيطه».

ولدى تدقيقنا في هذا التعريف (الذي يتفق عليه غالبية الأطباء وعلماء النفس) نجد أنه يرتكز على مبدأ الإتصال. وبمعنى آخر فإن هذا التعريف ممكن الترجمة على النحو الآتي: «إن الشخص السوي هو ذلك الذي يستطيع إقامة إتصالات مثمرة مع الآخرين دون أن تؤدي هذه الإتصالات إلى شقائه أو إلى شقاء الآخرين». مما تقدم نلاحظ أن إتصال الفرد بالآخرين هو الذي يحدد طريقة تفاعله معهم وكذلك فإنه يحدد نتيجة هذا التفاعل. فبالإتصال وحده يستطيع الفرد أن يحدد موقعه في الزمان والمكان. فإتصالات الفرد بالآخرين هي التي تحدد دقة وعمق إدراكه لموقعه في حياة الجماعة ولمجريات الأمور في هذه الحياة. على أن هنالك عوامل تحدد مقدار سعة الإتصالات التي يقيمها الفرد. وهذه العوامل هي:

أ ـ شعور الفرد بالإنتماء العميق للجماعة التي يتصل بها (ويتفاعل معها على أساس هذا الشعور الذي يعتبر بحد ذاته مجموعة من الأفكار المسبقة الإيجابية).

ب ـ المساهمة في نشاطات الجماعة وفي سعيها للتطور.

ج ـ إدراك الفرد لمعايير الجماعة (لا وعيها الجماعي) وخضوعه لهذه المعايير إذا هو أراد أن يكلل إتصاله بها بالتفاعل الإيجابي.

وبحسب Lundberg فإن الروابط الإتصالية الواسعة والمتنوعة تُعدّ من أهم الشروط المسبقة للإدراك الموضوعي لشؤون الجماعة.

مما تقدم نلاحظ الإرتباط الوثيق بين عملية الإتصال وبين التفاعل. فالإتصال هو شرط أساسي لحدوث التفاعل. إذ لا يمكن للفرد أن يتفاعل مع الآخر أو مع الجماعة إذا هو لم يتصل بهم. ولكن هذه المعطيات مجتمعة يجب ألا تقودنا إلى طرح الفرضيات الخاطئة. كأن نفترض مثلاً أن زيادة عدد الإتصالات تؤدي بالضرورة إلى تسهيل الإتصال وما يصاحبه من إنسجام بين لمتصلين ومن تفاعل إيجابي بينهم. فمن غير المستبعد أن تكون هذه الإتصالات من النوع الصراعي (أو هي تأخذ منحى الصراع في ما بعد) وذلك بحيث يزداد التنافر (التفاعل السلبي) مع زيادة الإتصالات وعلى هذا الأساس فإنه من غير الموضوعي قياس درجة التفاعل الإيجابي من خلال قياسنا لكثافة الإتصالات.

ولتوضيح هذه الفكرة فنأخذ مثالاً عليها «الإتصال الإستفزازي» حيث يعمد كل طرف من أطراف الإتصال إلى إستفزاز الآخر مغذياً مشاعره السلبية (كره، حقد، إنتقام.. الخ).. مما يفجر تفاعلاً من النوع الصراعي. وفي مثل هذه الحالة يكون الإنقطاع عن الإتصال وسيلة جيدة للحؤول دون زيادة سلبية التفاعل بين هؤلاء المتصلين.

وهكذا فإن نوعية الإتصال هي التي تحدد مدى مساهمته في تدعيم إيجابية التفاعل وتدعيم الإنسجام بين المتصلين.

هذا ويعتبر الإتصال الرمزي (وهو الإتصال الذي يحترم قوانين المجتمع

وعاداته وتقاليده. . . الخ) بمثابة الإتصال الذي يدعم سلطة المجتمع ويساهم في دعم عملية الإنضباط الإجتماعي (Social Control) إذ أن هذاالإتصال يعزز التوقعات الإجتماعية في سلوك الأفراد (بسبب التزامهم بالقوانين والمعايير المثالية التي يحددها المجتمع).

ولدى مقارنتنا لنتائج الإتصال الإستفزازي ونتائج الإتصال الرمزي، وانعكاس كل منهما على صعيد التفاعل، فإننا نلاحظ أن تأثير الإتصال (في العلاقات الإجتماعية وفي التفاعل) هو تأثير نسبي يتعلق بعوامل عديدة (هي التي تحدد نوعية الإتصال في النهاية). ولقد حاول البروفسوران (Selznick & Broome) تحديد هذه العوامل وعرضاها على شكل شروط (تحدد نجاح الإتصال في تعميق التفاعل على صعيد المجتمع ككل) وهذه الشروط هي:

١ ـ **التنشئة الإجتماعية الملائمة:** بمعنى أن تنجح التربية في تربية الضمير الأخلاقي وفي ترسيخ أسس وقواعد التصرفات الإجتماعية وتنمية الحس الوطني والروحي. . الخ لدى الأفراد.

٢ ـ **إعتماد العلاقات الأولية:** وتختلف هذه العلاقات عن العلاقات الثانوية من حيث مساعدتها على إزالة الحواجز الشكلية المصطنعة التي من شأنها إضعاف الإتصال وعرقلة عمليات التفاهم والإنسجام.

٣ ـ **التراتبية الواضحة للمراكز:** لو نحن نظرنا إلى المجتمع على أنه مؤسسة كبرى فإننا ندرك أهمية توزيع المراكز الإجتماعية بالوضوح الكافي لتجنب الصدام بين أصحاب هذه المراكز أو الساعين لها. وفي العادة تعتمد المجتمعات توزيع هذه المراكز إستناداً إلى عوامل مثل السن، الشريحة الإجتماعية، درجة الثقافة وغيرها من السمات الإجتماعية.

إن وضوح التراتبية (بما فيها تحديد المراكز وتحديد صلاحيات كل مركز منها) من شأنه أن يسهل عملية الإتصال. إذ أنه يستتبع تدعيم أثر آراء وإتصالات الأشخاص الذين يحتلون مركزاً قيادياً معترفاً من قبل الأفراد الذين يحتلون مراكز أدنى. وهذا التدعيم من شأنه أن يسهل الإتصال والتفاعل والوصول إلى تحقيق الأهداف.

وفي نهاية حديثنا عن دور الإتصال في عملية التفاعل لا بد لنا من مناقشة إشكالية التحول التدريجي للمجتمع المعاصر، الذي يطال العلاقات الأولية (علاقات القرابة: قبيلة، عائلة... الخ) ويحولها إلى علاقات ثانوية (جماعات وتنظيمات وتيارات فكرية ... الخ).

والإشكالية التي يطرحها هذا التحول تنبع من تعثر الإتصال في العلاقات الثانوية. فالتيار الفكري مثلاً يمكنه أن يجمع بين أشخاص منتمين إلى حضارات وبيئات وأديان مختلفة إختلافاً من شأنه أن يطرح ما يكفي من المشكلات لعرقلة عمليات الإتصال والتفاهم بين هؤلاء الأشخاص. وذلك على عكس العلاقات الأولية حيث تنتفي هذه المشاكل.

وبما أن الحضارة المعاصرة تسير وبخطى سريعة نحو العلاقات الثانوية فإنها تجد نفسها أمام إشكالية تتلخص بضرورة إيجاد قنوات إتصال جديدة من شأنها تضييق الهوة وتسهيل التفاعل بين الأشخاص المرتبطين بعلاقات ثانوية.

سيكولوجية الحوار الإنساني

قبل استعراضنا للمراحل التي تمر بها عملية الإتصال (والحوار خاصة) والإنباء، ولكيفية استخدام المعارف النفسية لتشجيع التطور الإيجابي لهذه المراحل، نجد من الضروري أن نعرض للعوامل الأساسية التي تلعب دور الموجهة لمجمل عمليات الاتصال والإنباء، وسيتم عرضنا لهذه العوامل انطلاقاً من النقاط التالية:

١ ـ الحوار الداخلي:

يقول المثل الفرنسي: «شأن المرآة تقدم لنا ألف صورة عن أنفسنا. ولكننا نختار واحدة من هذه الصور ونعجب بها فنحاول فرضها على الناس». وهكذا فإن الإنسان عندما يواجه مشكلة في اتصاله بالآخرين فإننا نراه يستعرض (في داخله) بحرية الألف صورة التي يمكنه أن يتصرف وفقها لكي يختار في النهاية طريقة التصرف والاتصال التي يراها أكثر مناسبة من بين الصورة والإمكانيات المعروضة أمامه والمتوافرة له. وعليه فإن هذا الحوار الداخلي هو الذي يحدد سلوكنا وبالتالي فإنه يحدد أساليب ووسائل اتصالنا بالآخرين وحوارنا معهم.

وعملية الاتصال الإنساني تضع المتصل في وضع المُرْسِل والمستقبل في آنٍ واحد. أما عملية الإنباء فإنها تحتفظ للمُرْسِل بأهميته ولكنها لا تتيح له استقبال ردود فعل المستقبلين (كما في التلفزيون مثلاً حيث يتم الإرسال من جانب واحد). وفي هذه الحالة يأخذ الحوار الداخلي أهمية أكبر. إذ يتوجب على هذا المُرْسِل أن يتخيل ردود فعل مُسْتَقْبِليه ودرجة تقبلهم لرسالته. وهذا ما يُعطي للحوار الداخلي أهمية فائقة في عملية الإتصال الآحادي الجانب (الإنباء).

وهكذا فإن المتصل (محاوراً كان أو مُنْبِئاً) يجري حواراً داخلياً مع ذاته محاولاً من خلاله تخيل الأسئلة التي يمكن للمُسْتَقْبِل أن يطرحها (كي لا يُفاجأ المتصل بهذه الأسئلة). كما يحاول انتقاء الأجوبة الأكثر ملاءمة وإقناعاً لهذه الأسئلة وللأسئلة الأخرى المطروحة من قِبَل الذين يتصل معهم.

إذاً فالحوار الداخلي هو حوار وهمي يقيمه الشخص بينه وبين نفسه (أحياناً بصوت عال وأحياناً بالكتابة أيضاً) متخيلاً وجود الآخرين ومحاولاً تقييم ردود فعلهم.

ويمتاز الحوار الداخلي بخصائص متعددة سنحاول مناقشتها فيما يلي:

أ ـ يمتاز الحوار الحقيقي بإعطائنا جواباً مباشراً من قبل المُسْتَقْبِل بحيث يكون هذا الجواب بمثابة ردة فعل واقعية تعبر عن موقف المُسْتَقْبِل سواء عن طريق الكلمات أو عن طريق ما خلف الكلمات (اللهجة، النبرة، النظرة، الحركات... الخ). وردة الفعل المباشرة هذه تغيب في حالة الحوار الداخلي. وهذا الغياب هو أول الفوارق بين الحوار الداخلي والحوار الحقيقي.

ب ـ في الحوار الحقيقي لا يمكن للمُحاور أن يتبنى حقائق متعارضة إذ عليه أن يحدد موقفاً موضوعياً وأن يعلنه. أما في الحوار الداخلي فإن الشخص يكون عرضة لثنائية العواطف مما يجعله متأرجحاً بين الموقف وبين نقيضه.

ج ـ في الحوار الحقيقي يتوجب على المُحاور أن يعطي جواباً واضحاً محدداً ومنسجماً مع سياق الحوار. أما في الحوار الداخلي فإن بإمكان

الشخص أن يتمتع بحرية إعطاء عدد كبير من الأجوبة (التي قد تتناقض أحياناً). ذلك أن أي سؤال يُطرح يمكنه أن يحتمل أكثر من إجابة. ولذلك فإن المُحاور كثيراً ما يضطر للانقطاع عن الحوار الحقيقي كي يتوجه إلى داخله في حوار داخلي لاستعراض كافة الأجوبة الممكنة ولانتقاء ما يراه منسجماً مع المجري العام للحوار الحقيقي.

د ـ يمتاز الحوار الداخلي بسرعته الكبيرة. إذ أن المثيرات، التي توفرها أجواء الحوارِ الحقيقي، تؤدي إلى تهييج نشاط الذاكرة لدى المُحاور مما يساعده على تذكر عدد كبير من المعطيات التي من شأنها أن تُعجِّل في اتخاذه لقرار الإجابة ولانتقاء الجواب الأكثر انسجاماً مع مجرى الحوار.

وعلى هذا الأساس يقوم المحققون باستخدام كافة أساليب إعاقة القدرة على التذكر (الحرمان من النوم أو التخويف والتهديد أو الحرمان الحسي... الخ) للمتهم. وذلك بهدف الحؤول بينه وبين إقامته لحوار داخلي (مع ذاته) من شأنه أن يدعم قدرته على المراوغة.

هـ ـ إن الحورا الحقيقي يطرح على المحاورين صراعات لم يتخيلوها في أثناء حواراتهم الداخلية.

و ـ إن الحوار الداخلي قد يقصر ويعجز عن إدراك بعض الحقائق إلا أن ذلك لا يعني مطلقاً فقدان علاقته بالواقع وبالمنطق (إلا في حالات المرض العقلي).

ز ـ يبقى الفارق الأكبر، بين الحوار الداخلي والحوار الحقيقي. كامناً في احترام الأخير لمبدأ الوقت. ففي الحوار الحقيقي فإن ما قيل هو في الماضي ولا يمكن الرجوع عنه (أي إلغاءه) وما سيقال هو في المستقبل ولذلك فإنه ممكن التعديل. أما في الحوار الداخلي فيمكن للشخص أن يلغي كل ما فكر به وأن يستبدله بأفكار أخرى. وذلك بحيث يمكن للشخص، أثناء حواره الداخلي، أن يناقش فكرة ما ويدرسها ويهذبها ومن ثم يتخلى عنها أو يتركها لوقتٍ آخر.

ح ـ لا يمكن للحوار الداخلي، مهما بلغ رقي الشخص العلمي والتقني،

أن يكون بمثابة حاسوب الي قادر على عرض كافة الإحتمالات والأجوبة أمام الشخص. فالحوار الداخلي هو في الواقع عملية إسقاطية ـ حدسية. بمعنى أن لا وعي الشخص يتدخل في هذا الحوار ويوجهه باتجاه رغبات الشخص ومخاوفه.

وحتى في حالات الفحص النفسي فإن بقايا نرجسية الفاحص وإسقاطاته يمكنهما أن يؤديا إلى عرقلة اتصال الفاحص بمريضه وذلك بسبب تأديتهما إلى عجز الفاحص غن رؤية كامل الاحتمالات المنطقية (أثناء حواره الداخلي) للحوار الحقيقي بينه وبين المفحوص.

ط ـ في كثير من الأحياد يتداخل الحوار الداخلي مع الحوار الحقيقي، بحيث تنشأ عن هذا التداخل مجموعة من المواقف أهمها:

١ ـ يعيش مرضى الميول الفصامية انطباعاً مفاده أن الآخرين قادرون على قراءة أفكارهم وعلى معرفة فحوى حواراتهم الداخلية. وهذا الانطباع هو الذي يؤدي إلى تداخل حوارهم الحقيقي مع حوارهم الوهمي وهذا ما يجعل أحاديثهم متقطعة وغير مترابطة الأفكار.

٢ ـ تتصاحب الحوارات الداخلية أحياناً بحالة من التمرد النرجسي تؤدي إلى ثورة الشخص. وقد تنعكس هذه الثورة بقراره بأن يتصرف بعدائية أثناء الحوار الحقيقي. ولكنه لا يلبث وأن يتراجع عن هذا الموقف العدائي لدى بداية الحوار الحقيقي. وهذه المواقف المترددة والواقعة تحت تأثير الحوار الداخلي هي مواقف من شأنها أن تعرقل عملية الاتصال وأن تعيقها.

٣ ـ تتعثر قدرة البعض على إقامة الحواز الداخلي (لأسباب نفسية متنوعة). ومثل هؤلاء يعانون تعثراً في حواراتهم الحقيقية. وهم يبدأون حواراتهم الداخلية بعد نهاية حواراتهم الحقيقية. وهم يندمون بعد نهايتها لأنهم لم يعطوا الأجوبة التي كان يفترض أن يعطوها والتي توصلوا إليها من خلال حواراتهم الداخلية التي تأتي بعد فوات الأوان. وغالباً ما تصادف هذه الحالات لدى مرضى القلق والرهاب والخجل ولدى المهتمين بعدم إزعاج الآخرين (كفاية نرجسية وخوف من مجابهة الآخرين).

٤ ـ كثيراً ما يولد الحوار الداخلي رغبة جامحة في اتخاذ بعض المواقف أو في قول بعض العبارات. حتى أن الشخص يظن بأنه قد قالها فعلاً. أو هو يدعي قولها (واتخاذ المواقف) كذباً عندما يعيد رواية الحوار.

وبعد استعراضنا لمميزات الحوار الداخلي نود أن نعرض لتعريف «مورينو Moreno» لهذا الحوار إذ يقول: «إن الحوار الداخلي هو بمثابة تمرين يهدف لإعطاء الأجوبة على مشاكل ومواقف مختلفة عن المشاكل والمواقف المعروفة من قِبَل الشخص».

٢ ـ مشجعات الحوار ومعوقاته

إن إمكانية الدخول في حوار مع الآخرين، ومع أشخاص بعينهم، هي إمكانية تحددها حوافز عميقة في حياة المُحاور وفي شخصيته. وعندما يعاني شخص ما من صعوبات تعوق اتصاله بالآخرين فإننا غالباً ما نستطيع رد هذه الصعوبات إلى الأزمات والرضات التي تعرض لها الشخص خلال حياته. بل أن بعضها يعود إلى عهد الطفولة بحيث تكون هذه الصعوبات مرتبطة بصراعات الشخص وبتربيته وبعقده النفسية وبتجاربه العاطفية والإجتماعية.

وبمعنى آخر فإن كل شخص يبني أسس ووسائل اتصاله بالآخرين وأساليب حواره معهم انطلاقاً من بنيته النفسية الذاتية (التي تطغى على شخصيته وتميزه عن الآخرين). فالإنسان كما يقول «مارتي Marty» هو الجسد بكل ما فيه من وراثة مرضية وسلوكية وطباعية ونفسية بكل مكوناتها (مِنْ «أنا» و «هو» و «أنا أعلى»). كما أن الإنسان هو أيضاً انعكاس لبيئته التربوية والاجتماعية.

ويمكننا تناول مؤثرات الاتصال من حيث العناصر التي تساعد المُحاور على إقامة حوار أفضل وأكثر موضوعية ونفعاً، على النحو التالي: ـ

«أن تعرف وأن تريد وأن تقدر».

فمن الناحية الذهنية لا بد وأن يكون المُحاور بمستوى الحوار من الناحية الفكرية كما لا بد وأن تكون له الرغبة والقبول بمبدأ إقامة الحوار وأخيراً فإن نجاح الحوار يتعلق بمدى قدرة المُحاور على متابعة الحوار من الناحية النفسية.

وغني عن القول أن هذا التقسيم هو تقسيم شكلي عاجز عن تحديد كل أبعاد الاتصال وبخاصة الإنباء. ففي الإنباء تحديداً لا يمكننا الفصل بين النواحي التقنية وبين أهداف الإنباء. ذلك أن المُنْبيء عادة لا يكترث بالحالات الفردية وهو قد يهمل أحياناً بعض المجموعات إهمالاً تاماً بل أنه قد يستفز بعض المجموعات (من مُسْتَقْبليه) بصورة مباشرة أو غير مباشرة (كمثل الإعلام السياسي).

بناءً على ما تقدم فإننا سنقصر حديثنا في هذه الفقرة حول موضوع مشجعات الحوار التي نصنفها كما يلي:

أ ـ المعرفة: وهي عامل يُسهِّل الحوار ويجعله أكثر موضوعية، ونفعاً.

ب ـ الإرادة: أو الرغبة في الحوار وتستتبعها الرغبة في الإصغاء وفي المحادثة.

ج ـ القدرة: ونعني بها امتلاك المُحاور للمستوى اللازم لمتابعة الحوار بحيث يحتفظ المحاورون برغباتهم في الإصغاءات والمحادثة.

وهنا نود التركيز على موضوع الإصغاء. فالرغبة بالاستماع والقدرة على الإصغاء هي بمثابة قبول للشخص الذي يحاورنا واستعداد منا لتفهم وجهة نظره وإتاحة الفرصة له كي يُعْرب عن نفسه. وغالباً ما تكون القدرة على الإصغاء بمثابة العامل الرئيسي في نجاح الحوار. ونبدأ استعراضنا لمشجعات الحوار بـ:

أ ـ المعرفة

١ ـ معرفة قوانين الحوار:

يجب أن تستند معرفة المُحاور إلى الأفكار وليس إلى المشاهدات أو إلى التجارب. فالتجربة الذاتية تصبح شاذة إذا ما هي تعارضت مع الفكرة. وعندما نرى هذا التعارض أو نلاحظه لا يجوز لنا تحويل التجربة إلى قاعدة عامة. وهكذا فإن علينا أن نفرق دائماً بين المعرفة وبين المشاهدة.

أما عن وجوه مساهمة المعرفة في تدعيم الحوار وتثميره فهي عديدة وهي تستوجب التذكير بأن الحوار إن هو إلا وسيلة لتبادل المعلومات عن

طريق الرسائل الشفهية غالباً، فإذا لم يكن أطراف الحوار قادرون على فهم هذه الرسائل فإنهم سيكونون حتماً عاجزون عن الحوار. وعليه فإن معرفة اللغة التي يتم فيها الحوار هي أول شروط المعرفة اللازمة للحوار. ولقد أشرنا آنفاً إلى أن لغة الاتصال ليست فقط اللغة المحكية أو المكتوبة ولكنها أيضاً فهم الدلالات اللغوية لمعاني الكلمات وكذلك فهي القدرة على استيعاب خلفية الاتصال اللغوي. أي معرفة تفسير وفهم الإيماءات والتعابير وردود الفعل. وذلك وصولاً إلى قدرة المُحاور على تخيل وتوقع ردود فعل محاوريه بعد فترة من حواره معهم وتعرفه إليهم. فإذا ما أهمل المُحاور خلفية الاتصال اللغوي، مُركزاً جهده على الاتصال اللغوي البحت، فإن حواره سيكون بارداً لدرجة التهديد بالانقطاع. حتى أنه يمكننا القول بأن قياسنا لمدى نجاح حوار ما هو قياس يعتمد على قدرة المحاورين للتوصل إلى لغة خفية (شفرة) خاصة بهم. وذلك بعد فترة من حوارهم.

إذ يُلاَحَظ أن المُحاورين، وبعد فترة من تخطيهم للمراحل الأولية للحوار، يتوصلون للاتفاق على بعض الكلمات أو الرموز التي تعني بالنسبة لهم ما لا تعنيه لغيرهم.

ولعل المثال الأوضح هنا هو مثال الحوار بين الأزواج. إذ نلاحظ أن الزيجات التي يبلغ تعثرها حدود لجوء الأزواج إلى العيادة هي زيجات تفتقر إلى الاتصال اللغوي المُرمَّز (الشفرة). وهؤلاء الأزواج يُعْربون عادة عن خيبة أملهم وعن شعورهم بالخسارة وبأن الزواج يُقيِّدهم ويُعيق وصولهم لأهدافهم. وبالرغم من تعدد هذه الشكاوي وإصرار الأزواج على عرضها بمنتهى التفصيل والمنطقية فإن فشل هؤلاء في علاقاتهم لا يعود إلى هذه الشكاوي. بل هو يعود إلى فشلهم في الحوار فيما بينهم. هذا الفشل الذي نستدل عليه من خلال عجزهم عن تكون الشفرة المُرَّمزة الخاصة بهم.

ولنأخذ مثال الزوجة التي تود شراء فستان بمناسبة عيد ميلادها وزوجها الذي يرفض هذا الشراء بسبب ضيقة المادي.

لدى تعمقنا في دراسة هذه الوضعية (التقليدية في العيادة) نرى أن المشلكة لا تنبع من الحدث ذاته وإنما تنبع عن عجز كل منهما عن فهم الخلفية

التي يستند إليها الآخر. فغضب المرأة ينبع من تفكيرها بأن زوجها لا يكترث بهذه المناسبة (مما يجرح كبرياءها) ولو كان ليكترث لاشترى لها الفستان!. والرجل من جانبه يغضب لأن امرأته لا تكترث لظروفه (مع أنه يكترث لعيد ميلادها) وإلا لما طلبت شراء الفستان!.

ومن خلال هذا المثال نلاحظ أن الخطأ لا يكمن في ما قيل وإنما في ما لم يُقَل. وهذا ما يسمى بالاتصال الماورائي (المضطرب في هذه الحالة) الذي تُسهله الشفرة الخاصة بالزوجين. ولكن هذه الشفرة لا تتكون عادة بين الأزواج العاجزين عن تحقيق الاتصال الفعَّال فيما بينهم. وعلاج مثل هذه الحالات هو تحديداً مساعدة الزوجين على تحقيق هذا الاتصال غير اللغوي وتجسيده بلغة رمزية خاصة بهم.

والواقع أن إصرارنا هذا على بحث هذه المشكلة لا يتأتى فقط من عموميتها ولكنه يتأتى أيضاً من أهميتها في بناء العائلة وفي سعادة الأفراد. فكثيرون هم الأشخاص الذين يجيدون الاتصال والحوار السطحيين بحيث يحققون نجاحاً اجتماعياً ملفتاً ولكنهم عاجزون عن إقامة علاقات عميقة وإنسانية البعد. وهؤلاء هم حتماً من التعساء. وهم يفتقدون تحديداً للقدرة على معرفة قوانين الحوار والاتصال الماورائيين.

وفي النهاية فإننا نختصر عرضنا لخطوات تحقيق الاتصال الماورائي كما يلي:

أ ـ على الصعيد اللغوي: يجب الانتباه إلى طريقة لفظ الكلمات ونبرات الحديث والكلمات المتكررة وتلك ذات المعاني المبطنة والتي تحتمل أكثر من تأويل.

ب ـ تعابير الوجه: وهي نافذة تتيح لنا تقييم فعالية الحوار وردود فعل المُحاور.

ج ـ الحركات: وتعكس الانفعال والحماس والتوتر والإساءة.

د ـ المواقف: إن موقفاً قد لا يستغرق أكثر من لحظة ولا يترافق بأكثر من كلمة قد يحتوي من العدائية ما يكفي لتدمير أي اتصال. وموقف آخر قد

يحتوي من المطف ما يضمن إقامة حوار دائم ومتطور.

هـ ـ القدرة على فهم الرسائل الخفية: إن قيام الحوار وتخطيه للمراحل الأولية من شأنه أن يخلق نوعاً من التقارب بين المحاورين. فيه تتدخل عناصر لا يمكن حصرها خاصة وأنها تختلف من شخصٍ لآخر.

والحقيقة أن نجاح أي حوار يتوقف على قدرة المحاورين ورغبتهم ومعرفتهم الكافية بالخطوات الخمسة المذكورة أعلاه. وذلك وصولاً إلى إبداع اللغة الحوارية بهم (أو شفرتهم الخاصة).

٢ ـ معرفة أكبر عدد ممكن من وسائل الاتصال:

في سياق حياته اليومية يتصل الإنسان بعدد كبير من الأشخاص. ويزداد هذا العدد بازدياد مدى اجتماعية (أو جماهيرية) المهنة التي يشغلها هذا الإنسان. وبما أن لكل شخصية فرديتها ومميزاتها فإن لكل من هؤلاء الأشخاص، الذين نحتك بهم في سياق يومنا، نبرته الخاصة ووسيلته الخاصة، في الإعراب عن نفسه وفي التعاطي مع الآخرين بما فيهم نحن. وهذا التنوع يفرض على المتصل (خاصة إذا كان معالجاً نفسياً) أن يكوِّن لنفسه ثقافة تجمع بين مختلف وسائل الاتصال (التي يستعملها الأشخاص الذين يتصل بهم). فمعرفة المتصل بهذه الوسائل هي معرفة مدعمة لقدرته على تحقيق الاتصال الأفضل والأعمق. ولنستعرض معاً الخطوط العريضة لوسائل الاتصال بالجمهور (تحديداً في حالة المعالج النفسي):

أ ـ معرفة لهجات ولغات المُتَصَل بهم: وهذا لا يعني أن نقلد هذه اللهجات وإنما أن نخاطبهم بأقرب لهجة إلى فهمهم وأن نفهم تعابيرهم.

ب ـ معرفة العوامل التي تشجعهم على إقامة الاتصال والاستمرار فيه بشكلٍ مُرْضٍ. وهذه المعرفة تعني التعرف إلى كافة الرموز التي تشجع هذا الاتصال.

ج ـ مراقبة وسائل اتصالهم بمحيطهم ونوعية العلاقات التي يقيمونها. وهذه المراقبة تتيح لنا اكتشاف وسيلة الاتصال الخاصة بالشخص. فهي تحدد لنا الدور الذي يطمح هذا الشخص أن يلعبه في العلاقات التي يقيمها. هذا

الطموح هو الذي يحدد وسيلة الاتصال الخاصة بالشخص. فالإنسان يُقْبل على الاتصالات التي تحقق طموحه ورغباته وينفر من الاتصالات التي تتعارض مع هذا الطموح ومع هذه الرغبات.

د ـ القدرة على قياس تعابيرهم وردود فعلهم وإيماءاتهم: وهي بمعنى آخر القدرة على استخدام أساليب «ما خلف» الاتصال.

هـ ـ معرفة الوسائل التي من شأنها أن تدفعهم إلى مواقف إسقاطية تعكس لا وعيهم (من هذه الوسائل نذكر الاختبارات النفسية).

و ـ تدعيم قدرات المتصل المتعلقة بوسائل الاتصال غير المباشرة كمثل التعرف إلى علائم التوتر النفسي المنعكسة على الشكل الخارجي (مثل الهالة حول العيتان، التأتأة، والتعرق، وارتجاف الأيدي، وتقلص عضلات الوجه... الخ). وكذلك تلك التي يمكن التعرف إليها عن طريق الفحوصات (مثل تخطيط الجلد والدماغ والقلب... الخ).

٣ ـ المعرفة بآفاقها الواسعة:

مما تقدم نلاحظ أن تدخل علم النفس بسائر العلوم الإنسانية الأخرى، وبمختلف وجوه النشاط البشري، هو تداخل يدعم دور المعرفة وضرورتها في علم النفس عامة وفي الاتصال بشكل خاص. فالمعرفة، كما رأينا، من شأنها أن توجه الاتصال توجيهاً دقيقاً بحيث يعطي ثماره المرجوة. ولذا نجد من المناسب أن نذكر أن مهنة المعالج النفسي هي مهنة إنسانية تهدف إلى تطويع المعرفة واستخدامها بهدف مساعدة الإنسان للوصول إلى أكبر قدر ممكن من التكيف مع ظروفه وبالتالي إلى أكبر قدر ممكن من السعادة. فسعادة المعالج هي في قدرته على إسعاد الآخرين بعد أن يكون قد أمن لنفسه حياة متوازنة تتفق وطبيعة مزاجه. لهذه الأسباب وجب على المعالج أن يتخلى عن نرجسيته وذلك عن طريق امتناعه عن تقسيم الناس إلى أنواع وأكوام من المجموعات. فصحيح أن هنالك مجموعات نفسية ينتمي إليها الناس ولكن لكل شخص شخصيته المتفردة وتجاربه الذاتية ومعاناته الخاصة التي تميزه من الآخرين. وذلك بحيث يتبين لنا من كل اتصال جديد أننا نتعرف على مفارقات وفوارق جديدة لم تسبق لنا معرفتها ولم نجدها عند الأشخاص الذين سبق لنا الاتصال

بهم. وهكذا فإن المعرفة تقع على مستوى الإدراك والقدرة على استعمال قنوات الاتصال. وهذه القنوات ليست بالمشتركة بين الناس. فهي تتغير تبعاً لاعتبارات عديدة أهمها الاعتبارات الاجتماعية ـ الحضارية. وهذه الاعتبارات لا تلغي الوجوه المعرفية المعروضة أعلاه (أي معرفة القوانين والوسائل... الخ) ولكنها تدعمها وتُعَمِّقها وتعطيها معانٍ أكثر شمولية. والمعرفة بمفهومها الشامل هي تلك المعرفة التي لا يمكن تعلمها في المدرسة أو في الجامعة أو أثناء التمرين. فهذا التعلم يتم من خلال الانفتاح على العالم الخارجي وعلى الناس وثقافتهم وأمزجتهم. فالمعالج النفسي الذي يعيش منغلقاً على ذاته وبعيداً عن التفاعل الاجتماعي هو شخص يواجه صعوبات جمة في التعرف على قنوات الاتصال في المجتمع الذي يعيش فيه. لذلك وجب على المُتَصِل (المعالج خاصة) أن يدرك حقيقة مفادها أن أية معرفة جديدة، يضيفها إلى فكره، تؤدي إلى تحسين قدرته على الاتصال.

ومن غير الموضوعي أن نطلب من المُتَصِل أن يعيش كافة التجارب وأن يعايشها (لأن ذلك مستحيل). ولكن من واجب المتصل أن يستغل الفرص وأن يغتنمها من أجل المراقبة والتعرف إلى طرائق معايشة هذه التجارب لدى الآخرين. مثال ذلك صعوبة اتصال المعالج بمدمن المخدرات فهذا الأخير يكون سلبياً أمام العلاج. وتنبع سلبيته هذه من منطلق أن المعالج عاجز عن فهم معاناته لأنه لم يختبر لذة التعاطي. وهذا الوضع لا يعني أن تسهيل الاتصال بالمدمن يمر بقيام المعالج بتناول المخدر!.

ففي هذه الحالات يتوجب على المعالج أن يراقب جيداً معايشات مرضاه المدمنين وأن يتوصل من خلال هذه المراقبة إلى المعطيات والمعلومات التي تُسهِّل اتصاله بالمرضى المدمنين عامة.

ب ـ الإرادة:

الإرادة والتفرغ للاتصال هي شرط أساسي من شروط تحقيق الاتصال. فالمعرفة وإن كانت من ضرورات الاتصال ولكنها غير كافية لتحقيقه إذا لم تتوافر إرادة هذا الاتصال لدى المتصلين (وخاصة في حالة الحوار).

فلا يكفي أن نكون عارفين حتى يتحقق الحوار بل يجب أولاً أن نقبل

بهذا الحوار وأن تريد فعلياً إجراءه وكذلك المحاورون الآخرون. وهذه الإرادة تخضع بدورها لعدد من الظروف الذاتية والموضوعية.

ففي البداية يجب توافر الحوافز لهذا الحوار. وهذه الحوافز وإن كانت نسبية (ومختلفة من شخص لآخر) إلا أن لها بعض العلائم المشتركة. وغني عن القول أن غياب الحوافز إنما يعني بحد ذاته غياب الحوار. وأن فقرها يعني فقر الحوار.

أما عن الظروف الموضوعية، المتعلقة بالإرادة، لعمليات الاتصال والإنباء (والحوار خاصة) فإننا سنحاول تلخيصها بالمثال التالي:

«المحطة التلفزيونية تبث برامجها. ولكن هذا البث لا يكفي لإتمام عملية الإنباء (والإتصال بالمشاهدين). فهذا الإتمام يقتضي قبول المشاهد وإرادته بأن يستقبل هذه البرامج. وذلك بحيث يمكننا تسجيل المواقف التالية:

أ ـ المحطة تبث برامجها ولكن المشاهد لا يدير جهازه.

ب ـ المحطة تبث والجهاز مفتوح. في هذه الحالة يمكننا مواجهة عدة احتمالات:

١ ـ المشاهد يريد: وفي هذه الحالة فإن المشاهد يريد أن يتابع البرنامج لأن مادة هذا البرنامج تهمه وتثير حوافزه. وذلك بحيث يتأثر هذا المُشاهد بالبرنامج ويشعر بأنه أضاف جديداً إلى معلوماته. ومثل هذا المشاهد سيتغير بعد مشاهدته لهذا البرنامج (مهما يكن هذا التغير بسيطاً).

٢ ـ المشاهد اللامبالي: إن مجرد مواجهة المشاهد للتلفاز يعني رغبة وإرادة هذا المشاهد في متابعة البرامج. ولكن هذه البرامج تدفع بالمشاهد إلى موقف اللامبالاة إن هي لم تثر حوافزه.

٣ ـ المشاهد الرافض: وهذا المشاهد لا يلتفت للبرامج وذلك بحيث يشبه موقفه موقف ذلك المشاهد الذي لا يدير جهازه.

مما تقدم نلاحظ أن آلية الاتصال (محطة البث وجهاز التلفزيون) لا تتأثر وإنما المتأثر هو المُشاهد نفسه. وهكذا فإن الإرادة تأخذ أهميتها القصوى في

حالة الحوار حيث يكون كلا الطرفين من البشر ذوي الإرادة المؤثرة في علمية الحوار.

وكثيراً ما تفوق أهمية الإرادة أهمية المعرفة والقدرة مجتمعين. وخاصة في المجتمعات التي تصر على التعلق بالاتصال الشفهي. فقد رأينا أن أهمية الإرادة تزداد في حالة الحوار عنها في حالات الإنباء.

على أن الإرادة ممكنة التحويل إلى نوع من أنواع المعرفة. فعن طريق تعرفنا إلى حوافز الشخص (أو المجموعة) وإلى العوامل المؤثرة في إرادته يمكننا تسخير هذه المعرفة لتدعيم الإرادة بالاتصال أو لإضعاف هذه الإرادة.

وفي نهاية حديثنا عن دور الإرادة في الاتصال والإنباء (وخاصة في الحوار) نجد من الضروري أن نُذكِّر بمستويات الإرادة المستخدمة في الاتصال. ففي الأساس هنالك إرادة الاتصال (وهي قبول الآخر). ثم هنالك إرادة الاستماع (الإصغاء للآخر) فالمُرسِل يتحفظ في حديثه إذا ما أَحسَّ أن أطراف الحوار لا تصغي إليه أو أنها تحاول التشويش عليه (وهذا يعني الرفض أو اللاإرادة). ولكن رغبة الإصغاء بمفردها غير كافية لأن المُستَقْبِل مهما كانت قدرته على الاستماع، يود، الكلام بدوره كي يُعْرب عن وجهات نظره الخاصة.

ج ـ القدرة على الحوار:

عرضنا في الفقرتين السابقتين لأهمية المعرفة والإرادة في الاتصال. ونأتي الآن إلى عرض الدور الذي تلعبه القدرة على الحوار في إنجاح الحوار وبلوغه لأهدافه. وتتجلى قدرة المحاورين في نقاط عديدة أهمها:

١ ـ الموقف الودي من بقية المحاورين:

إن قدرة المُحاور على اتخاذ المواقف الودية هي قدرة تحدد «إلى أبعد الحدود» إمكانيات فشل الحوار أو نجاحه. وبلوغه لأهدافه أو عدم بلوغه إياها. ولا ننسى في هذا المجال أهمية التودد عن طريق الإطراء. وهنا يجب ألا نخطيء الفهم بالظن بأن قدرة المُحاور على الودية هي قدرة تمثيلية. فلو أخذنا مثال الحوار الودي بين المعالج والمريض لرأينا أن المريض لا يمكنه أن

يطمئن للمعالج الذي يعامله بودية زائفة أو مصطنعة.

وهكذا فإن الودية يجب أن تكون صادقة وأن تقنع أطراف الحوار وإلا فقدت أهميتها. ولنأخذ مثال مريض القلق (بسبب تهديد خارجي محدد) فنلاحظ إدراك المريض لعجز المعالج عن إزالة هذا التهديد. لذلك فإن هذا المريض يفاجأ ويتحفظ إذا ما بالغ المعالج في وديته وإذا ما أظهر حماساً، لحمايته من التهديد، يفوق الحماس الطبيعي الملتزم بحدود العيادة.

إن الودية في مثل هذه الحالات لا تتجلى بتقديم المساعدة الفعلية (لأنها مستحيلة أو هي على الأقل خارجة عن نطاق المسؤولية العيادية). وإنما تتجلى هذه المساعدة في المشاركة العاطفية التي من شأنها أن تدعم معنويات المريض في مواجهته للقلق.

هذا ويقتضي الموقف الودي مقدرة ومرونة فائقتين. فهو مدخل لكسب ثقة المحاورين والوقوف على حقيقة معاناتهم. وبالتالي اكتساب المعلومات التي تساعدنا في مساعدتهم وفي تعميق الحوار معهم.

يبقى للموقف الودي وجهه السلبي. فالودية من شأنها أن تجعل من المُحاور (أو المريض) بمثابة التابع ضعيف الشخصية والعاجز عن اتخاذ قراراته بنفسه. منتظراً الحلول من الخارج (تحديداً من الذين يتخذون منه المواقف الودية) وذلك نتيجة نكوصه الطفولي.

لهذه الأسباب يطلق المحللون اسم «التحليل النفسي الوحشي» على العلاج التحليلي الذي يجريه أشخاص غير اختصاصيون.

٢ ـ الموقف المتجرد:

وهذا الموقف هو الأهم. ولقد دربت البشرية الملايين من الاختصاصيين النفسيين والاجتماعيين على إتقان هذا الموقف. فالمريض عندما يعرض معاناته، أمام المعالج، يدرك بأن لودية هذا المعالج حدودها. وبذلك فإنها لا تصل إلى حدود تدخل المعالج المباشر لتفريج هذه المعاناة (إلا في حالات النقلة حيث ينتظر المريض مساعدة مباشرة من قِبَل المعالج). لذا فإن موقف التجريد هو أكثر المواقف جدية وموضوعية. فالمريض إذ يعرض معاناته أمام

المعالج فإنه يأمل أن يملك هذا الأخير القدرة على فهم هذه المشاكل واستيعابها. ويتم ذلك من خلال قدرة المعالج على التفاعل مع طريقة المريض في التعبير وملاحظة مدى انفعاله وصدقه. وتالياً من خلال قدرة المعالج على استيعاب الموقف (والمعاناة عامة) وتمثله ذهنياً. ولتحقيق ذلك وجب على المعالج أن يقوم بطرح الفرضيات المختلفة وأن يتحقق منها للوصول في النهاية إلى إيجاد الحلول المناسبة لمشاكل مريضه.

«وهذا الموقف المتجرد لا يقتصر على المعالجين بل هو ممكن التعميم على المحاورين كافة بغض النظر عن موقع كل منهم بالنسبة للآخر».

ولتحقيق الأهداف المشار لها أعلاه يجب على المحاور أن يملك القدرة على النظر إلى الأمور بموضوعية ودون أن تتأثر نظرته المجردة للحوار بعواطفه وبإسقاطاته. ولكي يحافظ المُحاور على جدية تجرده ويدعم ثقة الآخر به فإن عليه أن يحسن التحكم بردود فعله العاطفية والانفعالية على أن يحتفظ بمظهر المتفهم الذي يشجع الآخر في الاستمرار بالإعراب عن ذاته.

في هذا المجال لا يمكننا إهمال أهمية الاختبارات النفسية التي ساهمت في مساعدة الفاحص النفسي على تكوين فكرة أكثر موضوعية وتجرداً عن مريضه. وهذا التجريد، المترافق مع الموضوعية، هو بمثابة درع يقي المعالج أخطار النقلة والنقلة المضادة (وذلك عكس الموقف الودي الذي يزيد هذه الاحتمالات).

والموقف المتجرد يساعدنا كي ننظر إلى المريض كحالة مرضية وليس كشخص وإلى المُحاور كممثل لفئة اجتماعية وليس كشخصية عاطفية ـ مزاجية. وفي النهاية نود الإشارة إلى أن موقف التجرد هو موقف متعلَّم ومكتسب. فالاتصال الإنساني لا يمكن أن يتصف بالتجرد المطلق الذي هو صفة من صفات الآلات وليس البشر. إلا أن من واجبات المُحاور الجيد أن يعمل وأن يتمرن على إتقان هذا الموقف.

٣ ـ الموقف الفاعل (التدخل):

بعد مواقف التودد والتجرد والتفهم يأتي الموقف الأهم في الحوار وهو

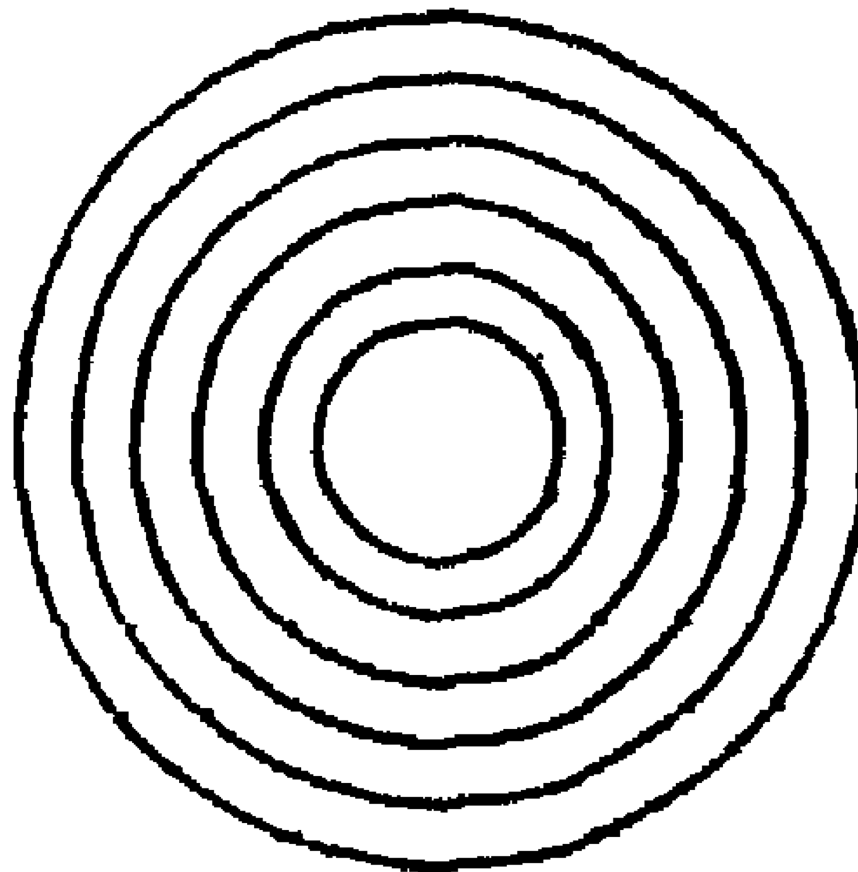
موقف التدخل. الذي يقتضي الكثير من الرهافة والحساسية. وهو أصعب كثيراً من المواقف السابقة. فلكي يتدخل المُحاور عليه أن يكون قد عاش المسألة المطروحة في عمقها وأن يكون قد طرح شتى الفرضيات حولها مُدْخِلاً في حساباته كافة الاحتمالات. فإذا لم تتوافر هذه الشروط كان التدخل يكون فاشلاً سلفاً.

مما تقدم نلاحظ آن التدخل يقتضي وجود قدرات فائقة لدى المتدخل. وذلك سواءً على صعيد المعرفة أو على صعيد التجربة والتفاعل العاطفي ـ الوجداني مع المسألة المطروحة.

وفي عودة إلى حوار المعالج مع المريض نؤكد بأن على المعالج ألا يتسرع بالتدخل مدفوعاً بنرجسيته، فالتدخل يجب ألا يأتي إلا بعد الاستيعاب الفعلي لمعاناة المريض وبعد كسب ثقته. وبالتالي بعد التأكد من أنه قد عبَّر لنا عن معاناته دون مواربة

٣ ـ دينامية الحوار:

يمر الحوار بمراحل متعددة قبل أن يصل إلى غايته. فهنالك مراحل العرض، التقييم، الرفض، القبول، التفهم، التكيف.. . الخ. كما أن الحوار لا يجري عادة على وتيرة واحدة ولا على مستوى واحد ونحن كي نستطيع إستيعاب دينامية الحوار علينا أن نرمز له بمجموعة من الدوائر موحدة المركز وذلك بحيث تكون الدائرة الأولى (وهي الأصغر) رمزاً لحديث الشخص عن نفسه وكلما ابتعدت الدائرة عن المركز أي كلما كبرت كلما كانت رمزاً لحديث الشخص عن قضايا بعيدة عن مشاعره الشخصية وعن ذاته.



١ ـ اتجاه الحوار: يختلف اتجاه الحوار باختلاف طبيعته. ففي حالة

الفحص النفساني نلاحظ بأن المريض يبدأ بالحديث عن ذاته وعن شكواه المرضية ومن ثم تتوسع الدائرة لتشمل حديث المريض عن عائلته، محيطه، مجتمعه، وعن وجهة نظره بالقضاء والقدر، (أي من الخاص إلى العام). وذلك لدرجة أن بعض المرضى يقولون في نهاية الحوار: لقد كنت خجولاً في البداية ولم أعتقد أني كنت سأقول كل هذه الأشياء. أما ذلك الحوار الذي يجري في المقابلات والمناسبات الاجتماعية فهو على العكس يبدأ بالحديث عن العموميات، وبالتالي من الدائرة الأوسع، ويتعمق الحديث تدريجياً ليصل إلى الحديث عن الذات، (أي من العام إلى الخاص).

وهكذا نكون قد أعطينا مثالين متطرفين عن اتجاه الحوار (من الخاص إلى العام والعكس). إلا أن هنالك العديد من الظروف والمناسبات التي ينطلق فيها من دائرة وسطية ليسير في أحد الاتجاهين أو في كلاهما. والحقيقة إن للاتجاه الذي يسير فيه حوار ما أهمية قصوى في نجاح الحوار وفي بلوغه لأهدافه. فمريض الانفصام الذي يصر على مناقشة القضايا الاجتماعية ومشاكل القضاء والقدر وقضايا الخلق رافضاً الاستجابة لإيحاءات المعالج للكلام عن وساوسه وتصوراته الذاتية، فهو بذلك إنما يُعبِّر عن عدم ثقته بالمعالج وعن عدم رغبته بالاستجابة للعلاج.

وكذلك القول عن مريض الانهيار «الاكتئاب» الذي يجيب باقتضاب على أسئلة الفاحص دون أن يضيف إليها أي تعبير ذاتي. وعلى أية حال فإن هنالك قاعدة نستطيع استخلاصها من خلال تحديدنا لاتجاه الحوار وهذه القاعدة هي:

عندما ينطلق شخص ما في حواره من ذاته (أي في الدائرة الصغرى) ومن ثم يوسع نطاق الحوار (ليشمل دوائر أوسع) مبدياً رأيه وذاتيته في هذه المواضيع. فإن هذا الشخص بذلك يكون قد أعلن ثقته بالشخص الذي يحاوره واحترامه له وربما يكون بذلك يطلب مساعدة هذا المُحاور.

أما ذلك الشخص الذي يبدأ حواره من الخارج للداخل فهو إنما يعلن حذره وقلقه من مُحاوره. إلا أن هذا الحوار كلما تعمق نحو الداخل (أي نحو الذات والخصوصيات) كلما كان دليلاً على تخلص المُحاورين من قلقهم ومن حذرهم.

٢ ـ أفكار الحوار:

تتنوع أفكار الحوار بتنوع أهدافه. وهذه الأفكار تقسم إلى نوعين. ١ ـ الأفكار المُلْزِمة و ٢ ـ الأفكار المُعبِّرة. ومن الملاحَظ أن عرض الأفكار يختلف باختلاف اتجاه الحوار. فإذا كان المُحاور يتكلم عن ذاته فهو يلجأ إلى الأفكار المعبرة تعبيراً مباشراً عن رغباته. كما نلاحظ بأن هذا الشخص مستعد كي يعرض وبسرعة أفكاره الملزمة وبالتالي أهدافه بصراحة.

أما في الحوار الذي يخلو من الحديث عن الذات فنلاحظ بأن المتحاورين يلجأون للأفكار المُعبِّرة بغموض عن رغباتهم ونلاحظ أيضاً بأنهم شديدو الحذر والحيطة فيما يتعلق بإعرابهم عن أهدافهم الحقيقية. وفي مثل هذه الحالات نلاحظ بأن الأفكار المُلْزِمة تزداد وضوحاً كلما تَعمَّق الحوار باتجاه الداخل (حتى ولو كان الكلام عن الذات يجري بطريقة سلبية مثل الغضب من المُحاور الأخر مثلاً). في حين تزداد هذه الأفكار غموضاً كلمااتجه الحوار إلى الخارج. «حتى ولو كان هذا الخروج إيجابياً مثل الخجل من المُحاور الآخر مثلاً».

٣ ـ مراحل الحوار:

في الواقع إن مراحل الحوار هي أعمق من أن تحدد وأن تُقسَّم بشكل واضح. ولكننا نعتمد في تقسيمنا هذا على الخطوط العريضة التي يمر بها الحوار في الحالات العادية. وهذه المراحل هي:

أ ـ مرحلة التقارب: وغالباً ما تسيطر هذه المرحلة على بداية الحوار حيث يتعارف المتحاورون على أسماء بعضهم وبعض التفاصيل الأخرى. لينتقلوا بعد ذلك إلى استعراض معارفهم المشتركة من البلدان والأشخاص وغيرها من النقاط التي يمكن أن تجمعهم. والحقيقة أن مرحلة التقارب هذه إنما تُعبِّر عن الرغبة في تخطي الدوائر الخارجية والدخول في الأحاديث الذاتية. وعلى مر العصور اخترع الإنسان (ودون مساعدة علم النفس) عدداً من الحيل التي تساعده على تخطي الدوائر الخارجية. ومن هذه الحيل السؤال عن عائلة الشخص (حتى دون أن يعرفها)، السؤال عن مدى قرابته بفلان (الذي لا يعرفه أيضاً)، السؤال عن مهنته وطابعها ومشاكلها وغيرها من الأسئلة التي من

شأنها أن تتسبب في نفور الشخص الآخر إذا لم تُعْرض بطريقة دبلوماسية. وكلما استجاب المتحاورون لهذه الحيل كلما أدى ذلك إلى زيادة التقارب وإلى زيادة احتمال نجاح الحوار وبلوغ أهدافه.

ب ـ مرحلة الاختلاق والعدائية: بعد المرحلة الأولى حيث بحث الطرفان عن النقاط التي يشتركان فيها تبدأ مرحلة البحث عن نقاط التنافر والاختلاف بينهما. وعندما يكتشفان بأن هنالك خلافات عديدة بينهما، سواء من حيث المهنة أو من حيث وجهات النظر، تبدأ العدائية بالظهور ليتحول الحوار من الاتفاق إلى الاختلاف. وغالباً ما تتقيد هذه العدائية بالأصول الاجتماعية فلا تظهر إلى السطح ولكنها تبقى مستترة لتتبدى على شكل رموز.

والعدائية التي نتكلم عنها ليست بالخطرة وهي لا تعني انقطاع الحوار بل على عكس ذلك فإن هذه العدائية هي ظاهرة صحية من ظواهر الحوار إذ أن هذه العدائية غالباً ما تكون متنفساً لمظاهر القلق لدى المتحاورين. وهي إنما تعكس رغبة كلا الطرفين في السيطرة على الحوار واستلام زمام المبادرة فيه ولكن دون إظهار هذه العدائية. فالعدائية إذن هي دليل استقلالية وانعكاس لقدرة المُحاور على التكيف مع مختلف الأوضاع ومن بينها وضع المُحاور.

وأخيراً فإن العدائية هي بمثابة ردة فعل دفاعية يقوم بها الشخص عندما يحس بأن الآخر ابتدأ يخترق دوائره الخارجية محاولاً النفاذ إلى أموره الشخصية.

والحقيقة أن ما يجب أن يشغلنا هو غياب هذه العدائية. فهذا الغياب المؤدي إلى الرضوخ الكلي من قِبَل الشخص الآخر يجب أن تجعلنا نشك في أحد الأمور التالية:

١ ـ شخصية غير متكاملة.
٢ ـ دهاء فائق أو.
٣ ـ تحضير المفاجآت.

فالعدائيات إذاً هي ظاهرة صحية في الحوار (طبعاً إذا لم تتعدى حدودها) فهي إنما تعني اعتراف كل من المتحاورين بشخصية، الآخر

وبذاتيته، وباستقلاليته. هذا الإعتراف الذي قد يدفع بأحد المُحاورين إلى تجاوز مرحلة التقارب والبدء بالحوار بشكل عدائي وهذا يعني ويعكس خوف هذا المحاور من الحوار وشعوره بالقلق أمام المُحاور الآخر. والعدائية في هذه الحالة تنطلق من مبدأ: إن خير وسيلة للدفاع هي الهجوم.

ج ـ مرحلة التقبل والاعتراف بالآخر: كما رأينا فإن المرحلة المسماة بالعدائية هي مرحلة طبيعية من مراحل الحوار بين البشر، كما رأينا أنها تستطيع في بعض الأحيان أن تطغي على بقية مراحل الحوار. والمُحاور الجيد لا يستسلم لهذه العدائية ولا يسمح لها بإلغاء توجه الحوار نحو الإيجابية.

أما عندما يستجيب طرفي الحوار أو أحد أطرافه لهذه العدائية فإن أحد هؤلاء سيتوصل إلى نقطة يطلب فيها إلغاء الحوار وقطعه. وهذا فخ يجب على المعالج النفسي تجنبه حتى في حياته الخاصة. وذلك كي يُعوِّد نفسه على التسامح وعلى قبول العدائية التي قد يواجهه بها بعض المرضى. ومرحلة العدائية تمر بسلام إذا ما استطاع كل من المتحاورين فهم دوافع عدائية الآخر وأسبابها. وبهذا نصل إلى المرحلة الثالثة وهي مرحلة قبول الآخر والاعتراف به. (*)

فتحمَّل عدائية الآخر والحد من عدائيتنا الذاتية يعني، وبشكل آلي، اعترافنا بالآخر على أنه شخص مستقل وحر بتصرفاته. وانطلاقاً من هذا الاعتراف نحس بأن إصرار الآخر على استقلاليته يعني فيما يعنيه استقلاليتنا نحن أيضاً. ولدى وصولنا إلى هذه المرحلة نستطيع بأن نقول بأن مرحلة الحوار المثمر قد بدأت. وإن العدائية قد اختفت لأن ما من سبب من شأنه أن يظهرها. ولأنه لم يعد لدى المتحاورين من الأسباب التي تجعلهم يهاجمون الظواهر والتصرفات التي لا تناسبهم في الآخرين. وذلك لأنهم توصلوا إلى قبول بعضهم ككل متكامل. أي إن المتحاورين قد قبلوا بعضهم بكل حسناتهم وعيوبهم. وإعراباً عن قبول المتحاورين لبعضهم البعض نجد أنهم يتبادلون

---

(١) انطلاقاً من الحكمة القائلة في أدب الحوار: «رأيي صواب يحتمل الخطأ، ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب».

وبحرية آرائهم ببعضهم البعض. وفي هذه المرحلة نستطيع القول بأن هذا الحوار يبشر بإعطاء النتائج المثمرة. بالطبع إذا كانت آراء المُحاورين ببعضهم البعض خالية من التجريح والقدح وإلا تفجرت المرحلة العدائية من جديد.

ذلك إن عرض المتحاورين لآرائهم ببعضهم البعض، أثناء مرحلة التقبل، إنما يهدف إلى استخدامها لتوضيح المواقف وشرحها وكذلك تحليل هذه العلاقة الجديدة بهدف إغنائها وتعميقها وصولاً إلى غاياته.

وفي النهاية فإن الحوار الإنساني هو حوار إيجابي يعطي المعاني لحياتنا ولذواتنا عن طريق إعطائه المعاني للآخرين فبالحوار وحده يستطيع الإنسان أن يحيا حياة حقيقية وسعيدة.

د ـ فهم أبعاد الشخصية ومدى نضجها.

هـ ـ مقارنة التناسب بين نضج الشخصية والعمر الزمني للمفحوص.

وعليه فإن الفحص النفسي هو حوار محدد الأهداف مسبقاً ولكنه حوار لا يمكنه الاعتماد على مباديء جامدة إذ لا يمكن للفاحص أن يعامل الجميع وأن يتوجه لهم بأسلوب واحد. فالفاحص يجد نفسه مجبراً على تعديل أسلوبه بالحوار حتى يتلاءم مع شخصية المفحوص ومع حالته العقلية. ومن هنا القول بأن الفحص النفسي هو فن وإبداع وممارسة وخبرة وموهبة. ومن التعريفات المقترحة للفحص النفسي نذكر تعريف Stern و Robbins إذ يقول:

«إن فن الفحص النفسي يعني أن يتعلم الفاحص متى يسكت ومتى يتدخل ومتى يشجع المريض على الكلام عن نفسه. كما يجب على الفاحص أن يتعلم كيف يكسب ثقة المريض وأن يتدرب على التحكم بمجرى الفحص».

وهذا التعريف يدفعنا إلى مناقشة موضوع الشروط الواجب توافرها في شخص المعالج كي يتمكن من التحكم بمجرى الفحص. وهذا ما سنناقشه في الفقرات التالية:

١ ـ صفات الفاحص النفسي:

إن إقامة الفاحص لحوار مثمر مع المريض تفترض تقيد الفاحص بشروط معينة من شأنها مساعدته على كسب ثقة المريض وعلى إقناعه بقدرة الفاحص

على دعمه ومساندته. ونختصر هذه الشروط بما يلي:

أ ـ على الفاحص أن يكون متفرغاً. بحيث يخلف لدى المفحوص انطباعاً بأنه مستعد لإضاعة الوقت في سبيل التوصل إلى فهم معاناة المريض. وهو يملك الصبر الكافي لذلك.

ب ـ على الفاحص أن يغفر للمفحوص تصرفاته وانفعالاته (بعضها يكون عدائياً وموجهاً للفاحص).

ج ـ على الفاحص أن يكون مرحاً ومنفتحاً ولكن دون أن يكثر من الكلام. كما عليه أن يبدو نشطاً وهادئاً ومرتاحاً وقادراً على التركيز. لذلك فإن عليه أن يرفض الظهور أمام المفحوص بمظهر المثار أو المتوتر أو الضعيف أو الضجر. لأن ظهور الفاحص بأي من هذه المظاهر من شأنه أن يجعل المفحوص أكثر تحفظاً وأقل اطمئناناً.

د ـ على الفاحص أن يتحلى بصفات المستمع الصبور الذي يجيد فن الإصغاء. وإضافة لذلك عليه أن يتمتع بالقدرة على المراقبة الدقيقة والدبلوماسية في طرح الأسئلة. وأخيراً على الفاحص أن يملك القدرة على الإقناع والتأثير في المفحوص.

هـ ـ على الفاحص أن يحسن التحكم في ردود فعله. بحيث لا يظهر تعجباً أو يتخذ موقفاً هازئاً مما يرويه المفحوص. إذاً فمن واجبه أن يحافظ على هدوء أعصابه أمام أية مفاجأة قد يبادره بها المفحوص.

٢ ـ طريقة الدنو من المفحوص:

كثيراً ما يتخذ المفحوص المواقف السلبية من الفاحص ومن الفحص معاً. ويمكن لهذه المواقف أن تصل إلى حدود رفض الفحص. سواءً أكان هذا الرفض صريحاً مباشراً أو غير مباشر (مما يعني غياب إرادة الحوار من قبل المفحوص). ويمكن لهذا الرفض أن يتجلى برفض المفحوص للتعاون أو بلجوئه للكذب والتضليل أو حتى برفض، الكلام. وهذا الرفض يصل إلى حد التطرف في الحالات التي يكون فيها المريض مهتاجاً وعدائياً.

وأياً كان موقف المفحوص فعلى الفاحص أن يتقبله كما هو. وهذا

التقبل يعني عدم اللجوء إلى معاقبة المريض (حتى ولو اقتصرت المعاقبة على السخرية) لأن ذلك يدعم سلبية المريض وموقفه الرافض. على أن مبدأ (قبول المفحوص كما هو) لا يعني مطلقاً تقبل أفكاره أو تمكينه من تنفيذها (فالمنهار المكتئب مثلاً قد يفكر بالانتحار). في مثل هذه الحالات على الفاحص أن يتقبل المريض كإنسان تعيس ويائس ولكنه لا يوافقه على الحل الذي اختاره للخلاص من هذه التعاسة (الانتحار).

إذاً فالمقصود بقبول المفحوص كما هو يعني إثبات احترام الفاحص لذاتية المفحوص ولإنسانيته، وكذلك الاهتمام به كإنسان، وذلك بحيث يشعر المفحوص بأنه شخصية إنسانية لها احترامها وشعورها وحريتها.

ولعل أهم الخطوات في سبيل إقناع المفحوص بذلك تتمثل بإصرار الفاحص على تجنب استعمال القوة أو التعنيف واعتماده مبدأ الحوار المتفهم والمقنع. على أن الأمور تصبح على درجة عالية من التعقيد في حالة المريض العقلي. ففي هذه الحالة فإن المعالج قد يجد نفسه مدفوعاً للتصرف بطرق لا تحترم شخصية المريض. وذلك وصولاً لاستعمال القوة في أوضاع مثل:

أ ـ ضرورة خضوع المريض للعلاج الفوري الطارىء مما لا يترك للفاحص الوقت الكافي للإقناع.

ب ـ في حال إمكانية قيام المريض بإيذاء نفسه أو بإيذاء الآخرين. بحيث يقتضي الوضع التدخل الفوري.

ج ـ في حال رفض المريض الكلي للعلاج. وفي هذه الحالة فإن أجبار المريض على العلاج لا يعتبر اعتداءً على حريته. بل هو يعني إعادتها له عن طريق إجباره على العلاج.

مما تقدم نلاحظ أن لكل مفحوص وضعه الخاص الذي يفرض على الفاحص أن يرسم نمطاً جديداً لعلاقة فاحص ـ مفحوص. بحيث يختلف هذا النمط عن بقية الأنماط التي يتصرف الفاحص وفقها مع بقية المرضى. وهكذا فإن تمرس الفاحص وتجربته يزيدانه حساسية وإبداعاً في رسم أنماط علاقته بالمفحوصين.

٤ ـ موقف الفاحص أمام المرضى المهتاجين:

على الرغم من ضآلة أعداد هؤلاء المرضى إلا أن الصعوبة الخاصة في إقامة حوار معهم تدفعنا إلى تحديد عدد من الخطوات المشجعة لهذا الحوار والداعمة له. وهذه الخطوات هي التالية:

أ ـ على الفاحص أن يكون هادئاً وأن يحسن إخفاء ردود فعله (الانفعال والخوف والتردد.... الخ) وأن يبدو أمام المريض كحليفٍ يستطيع أن يتفهمه.

ب ـ عليه أن يحافظ على جدية توجهه رافضاً اقتراح المحيط بإخفاء الفاحص لمهنته أمام المريض. مع الإشارة إلى أن Michaux لا يرى بأساً من أن يقدم الفاحص نفسه للمريض على أنه طبيب أعصاب.

ج ـ عليه ألا يشارك في خداع المريض وفي إغداق الوعود له. فذلك من شأنه أن يعرقل كسبه لثقة المريض.

د ـ أمام مريض مهتاج وخطر يجب على الفاحص ألا يهمل جدية الأخطار وأن لا يقلل من شأنها. وفي الوقت ذاته عليه ألا يفقد، أمله في احتمالات الدنو من المريض و التفاهم معه.

هـ ـ في حال استنفاذ الفاحص لكافة وسائل الإقناع، ووسائل إقامة حوار مثمر مع المريض، عليه الاستعانة بممرضين أقوياء واستعمال القوة مع المريض.

ولكي نعطي فكرة عن الحالات التي يمكنها أن تعرضْ للفاحص فإننا نذكر المثال التالي:

«مريض عقلي مهتاج يشهر سلاحه مهدداً بقتل رهينة احتجزها وبقتل أي إنسان يقترب منه».

في هذه الحالة فإن الفاحص يرتكب خطأً إن هو حاول الاقتراب من المريض. فهذه المحاولة تعني إهمال الفاحص لاحتمال تنفيذ المريض لتهديداته. وفي المقابل فإنه من الخطأ أيضاً أن يحصر الفاحص تفكيره في استخدام القوة كحل وحيد لهذا الموقف.

إن الموقف السليم في مثل هذه الحالات يتلخص بقيام الفاحص باستخدام خبرته ودبلوماسيته وأسلوبه الخاص لإقامة أساس حوار مع المريض. كأن يسأله «ما هي الفائدة التي سنجنيها من قتل الرهينة»؟ و «هل توافق على قتل رهينة لا ذنب لها؟ بل وربما كانت مظلومة أو معذبة مثلك»؟ و «ألا تعتقد أن بإمكاننا ترتيب حلول أكثر نفعاً وجدوى لحل مشاكلك»؟ ويمكن للفاحص أن يصل إلى حدود عرض مساعدته المحدودة للمريض كأن يقول له «أنا مستعد لمساعدتك».

وفي نهاية حديثنا عن المرضى المهتاجين نجد من الضروري التذكير بالحالات التي يمكن للمريض أن يتخذ فيها مواقف من شأنها أن تصيبه أو أن تصيب الآخرين بالأذى. وأهم هذه الحالات هي التالية:

أ ـ حالات الخبل والعته: ويمكنها أن تنشأ عن أمراض عقلية مختلفة.

ب ـ حالات الفصام: بما فيها محاولات إيذاء الذات والآخرين.

ج ـ حالات الهوس: حيث يمتاز هياج الهوس بمحافظة المريض على مظهر مرح ولكنه يهوج بسرعة.

د ـ حالات القلق واليأس: وبخاصة عندما تصل هذه الحالة إلى حدود الاكتئاب.

هـ ـ حالات الضعف العقلي: وبعضها تترافق بالهياج غير المبرر.

و ـ حالات الغضب المسعور: حيث يتصف الهياج بطابع العمي الفكري سواءً أكان تلقائياً أم موجهاً. وفي بعض الحالات يقتصر هذا الهياج على الناحية الكلامية (توجيه الكلام الغاضب للآخرين).

هذا ويختلف علاج هذه الحالات باختلاف مسبباتها. ومن المألوف اللجوء إلى العلاج الدوائي في مثل هذه الحالات. إذ أن هذا العلاج من شأنه أن يتيح للمعالج إمكانيات التدخل الحاسم والسريع.

٤ ـ دينامية الحوار في الفحص النفسي:

في حواره مع مريضه يتوجب على الفاحص اعتماد موقفين متزامنين

هما: ١ ـ موقف التفهم و ٢ ـ موقف المعارضة. وهذان الموقفان يبدوان للوهلة الأولى متعارضين ولكنهما في الواقع منسجمان تمام الانسجام.

أ ـ موقف التفهم:

على الفاحص أن يتخذ من مريضه موقف المتفهم والمتعاطف والإنساني. مما يتيح له التقرب من المفحوص. وهذا الموقف يقتضي من الفاحص أن يكون صاحب حضور حار ومفعماً بالهدوء وبحسن النية وقادراً على تقديم العزاء بعد التفهم. وهنا يجب ألا نغفل أن الفاحص ـ المعالج يتحول مع الوقت إلى «بديل للأب» ومن هنا فإن رزانته واعتداله تلعبان، إلى جانب الصفات المذكورة أعلاه، دوراً رئيسياً في تقرير مدى قدرته على كسب ثقة المريض. وتالياً قدرته على إقامة حوار مثمر مع هذا المريض.

ب ـ موقف المعارضة:

وهو استمرار للموقف السابق ولا يتعارض معه. ويتجلى هذا الموقف (الذي يلي توصل الفاحص للحصول على ثقة المفحوص عن طريق الإيجابية التي يظهرها من خلال موقفه المتفهم) باستعمال الفاحص لقدراته على الإقناع ولحزمه في مواجهة المواقف الخاطئة للمريض. واستعمال هذه القدرات يهدف إلى إحداث تأثيرات إيجابية في تصرفات المفحوص وفي طريقته بالنظر إلى الأشياء. وفي المحاولات، التي يبتذلها الفاحص لإقناع مفحوصه، على الفاحص أن يلجأ لاستعمال أساليب الشرح المبسط. إضافة إلى إعطاء التعليمات بشكل حازم ومقنع في آنٍ معاً. وهذا مع الاحتفاظ بموقف التفهم وعدم تجاوز الفاحص لهذا الموقف.

والواقع أن تلخيص دينامية الحوار في الفحص النفسي بهذين الموقفين هو تلخيص مقتضب ومجتزأ بحيث يفتح الأبواب عريضة أمام سوء الفهم. فهذا الحوار وإن التزم هذين الموقفين في خطوطه العريضة ولكنه يتخطى أبعاد الحوار العادي إلى حوار خلقي. ذلك أن خبرة الفاحص ودرايته تجعلانه قادراً على التعرف إلى خلفية الأحاديث التي يسردها المريض. وبمعنى آخر فإن الفاحص يلتقط أحاديث المفحوص على موجة غير الموجة التي يبث عليها هذا

الأخير. حتى يبدو الأمر وكأن حديث المريض هو شيفرة مرمزة للأوعية ويبدو الفاحص وكأنه يلتقط الحديث على موجه تفسر له هذه الشيفرة وتطلعه على لاوعي المريض. فالفاحص يفهم دلالات وخلفيات الحديث الذي يدلي به المريض. وذلك دون أن يعلم هذا الأخير بأن الفاحص بات يعرف عنه أشياءً لم يقلها. وهكذا فإن كلا منهما يسمع الحديث والكلمات بطريقة مختلفة. ففي حين يعتقد المريض بأنه يعرض دوافعه (من حب وغضب وكره ولا مبالاة. . . . الخ) فإن الفاحص لا يستمع إلى هذه الدوافع وإنما هو يستمع إلى موقف المريض من الآخرين وأساليب تفاعله معهم. وهكذا يتبدى لا وعي المريض أمام الفاحص من خلال سياق عرض المريض لدوافعه. وعندما يتوصل الفاحص إلى هذه المعطيات اللاواعية فإنه يتمنى لو أن المريض قادر على اكتشافها معه. فإذا ما توصل المريض إلى هذا الاكتشاف فإنه لا يعود بحاجة للعلاج فمهمة العلاج أصلاً هي مساعدة المريض للتوصل إلى هذا الاكتشاف وذلك عن طريق الحوار الاختصاصي.

الفصل الرابع

الاتصال الجمعي

- تمهيد
- دور الجماعات في عملية الاتصال
- بحوث الاتصال ودور الجماعة في عملية الاتصال
- تأثير الجمهور والرأي العام علي الاتصال
- الدوافع والمتغيرات الشخصية في الاتصال

الفصل الرابع

الاتصال الجمعي

تمهيد:

يتلخص موضوع الاتصال الجمعي في عبارات موجزة هي: من يقول؟ ولمن يقول؟ وماذا يقول؟ وبأي تأثير؟. وتلخص لنا هذه العبارات أهم الموضوعات التي شملتها البحوث في هذا الميدان وهي:

١ ـ البحوث التي تتعرض لدراسة خصائص مصدر الاتصال أو الداعية (Communicator)[1] ودوره أو مكانته في المجتمع. فتنسب مثلاً عبارات معينة إلى مصادر تتفاوت في خصائصها وفي مكانتها وسمعتها، وذلك بقصد تحديد التأثير النسبي لكل منها. والمصدر قد يكون خطيباً أو كاتباً أو رسّاماً أو ممثلاً.

٢ ـ البحوث التي تتصل بالجمهور (Audience) أي دراسة كم من الناس، وأي أنواع الناس يستمعون أو يشاهدون أو يقرأون رسالة معينة أو يتناقشون في جماعة. ويرتبط بهذه البحوث موضوعان هامان هما:

أ ـ التعرض لتأثير وسائل الاتصال (Exposure)، فالناس لا يتعرضون لمنبهات الدعاية، أو لا يتنبهون لها بسهولة أو بقدر كاف، أو بصورة جزافية عشوائية، وذلك لعدة أسباب منها عوامل سياسة كنظام الحكم السائد في الدولة، أو اقتصادية مثل عدم احتلال الناس لأجهزة الراديو، أو لأسباب أخرى مثل انتشار الأمية التي تحول دون القراءة أو عدم توافر الوقت الكافي للاستماع.

(١) Smith. B. L., Laswell, H. D., & Casey, R. d: Propaganda, Communication, and Public Opinion, Princeton Univ. Press. 1946.

ب ـ **تأثير اتجاهات الفرد على معنى الرسالة** (Predisposition)، فقد تحرفها أو تعدل من معناها. وهذه حقيقة أوضحتها دراسات علم النفس الاجتماعي. فمثلاً، قد تعني نفس الرسالة دعوة إلى التعصب أو ضد التعصب، أو قد تبدو مقطوعة الصلة بهذا الموضوع وذلك حسب اتجاهات الشخص المستمع أو المشاهد. كما أن اتجاهات الناس نحو أداة الاتصال نفسها متغير هام. فقد يثق الناس في الإذاعة أكثر مما يثقون في الصحافة مثلاً، أو العكس.

٣ ـ البحوث التي تتناول تحليل مادة الاتصال أو محتواها أو مضمونها (Content Analysis). أي دراسة محتوى ومضمون الرسالة ولغتها ومنطقها وتسلسلها.

وتهدف هذه البحوث إلى الوصف الموضوعي المنظم الكمي للمحتوى الظاهر للاتصال. وهو يشمل كل المعاني التي تنتقل عن طريق الرموز (اللفظية والموسيقية والمصورة والحركية. . . الخ). التي تكون مادة الاتصال نفسها. فقد تحلل مثلاً الشعارات المستخدمة في مناسبة قومية معينة، وقد تحلل دعايات الأعداء، وقد تقارن بين الجرائد، والأفلام في معالجة الجريمة. وقد تحلل شخصية الكاتب كما تنعكس فيما يكتب. وقد تدرس القيم والأهداف الاجتماعية كما تنعكس في المواد الأدبية في فترة معينة، ويهتم في التحليل بالديناميات الانفعالية وبالعوامل السيكولوجية المعينة المتضمنة في مادة الاتصال مثل العدوان والإدراك الاجتماعي وصورة الذات ومجال الإحباط. . . . الخ.

وقد يهدف تحليل المحتوى إلى التعرف على تأثير اختلاف الشكل، والتقديم، واللغة في مادة الاتصال، فمثلاً، أي الأساليب السيكولوجية أبلغ أثراً: تكرار المنبه، الاستعانة بالشخصيات، وأحكام الدين؛ عرض وجهة نظر واحدة أم أكثر، عرض الآراء أم الحقائق أم استثارة الانفعالات. . . . الخ؟

٤ ـ البحوث المتعلقة بأداة أو وسيط الاتصال (Medium). وتستهدف هذه البحوث المقارنة بين مختلف أدوات الاتصال مثل الراديو والصحف

والسينما والتليفزيون. . . الخ، ومما لا شك فيه أنها تختلف في مدى وفي نوع تأثيرها باختلاف الظروف.

٥ ـ البحوث التي تتناول تحليل التأثير (Effect Analysis). أي دراسة تأثير الدعاية أو الإعلام أو العلاقات العامة. والواقع أنه يمكن القول بأن كل البحوث في هذا الميدان تهدف في آخر الأمر إلى دراسة التأثير.

دور الجماعات في عملية الاتصال:(١)

ما هي الجماعات التي توجه إليها محاولات الدعاية أو الإعلام أو العلاقات العامة؟ سوف نحاول أن نجيب عن هذا السؤال عن طريق تحديد خصائص بعض تلك الجماعات ثم نوضح الدور الذي تلعبه هذه الجماعات في عملية الاتصال.

*** الحشد: (Crowd)**

برز الاهتمام بدراسة الحشد في أواخر القرن التاسع عشر، وعلى الأخص بين العلماء الفرنسيين من أمثال جوستاف ليبون. ويميز بلومر أربعة أنواع من الحشد هي:

١ ـ الحشد العارض، مثل تجمع عدد من الناس في الشارع لمشاهدة عرض داخل نافذة متجر، ومثل هذا التجمع لا يبقى عادة إلا لفترة محدودة، وهو يكاد يكون عديم التنظيم ودون أي وحدة. وأعضاء الحشد يجيئون ويروحون، ولا يولون إلا اهتماماً مؤقتاً بالموضوع الذي أثار انتباههم، ولا يرتبطون معاً إلا بأوهى الروابط. وبينما تتمثل في تكون الحشد العارض الميكانيزمات الرئيسية في تكوين الجماعات، إلا أنها ضيقة جداً في نطاقها، وضعيفة في عملها بصورة لا تدعو إلى الاهتمام بدراستها.

---

(١) مختار حمزة (١٩٨٢) أسس علم النفس الاجتماعي، جدة: دار البيان العربي، الطبعة الثانية، ص ص ٣١٢ ـ ٣٢٥.

٢ ـ **الحشد النظامي**: مثل المشاهدين لمباراة مثيرة في كرة القدم، ويشبه سلوكهم أساساً سلوك الحشد العارض، فيما عدا أنه يعبر عن هذا السلوك بطرق مقررة ومنظمة. وهو ما يميزه عن غيره من أنواع الحشد.

٣ ـ **الحشد الفاعل**، ويتمثل في المظاهر، وفي جمع ثائر عدواني. ويتميز هذا الحشد بوجود هدف أو غرض يتجه نحوه نشاط الحشد. وهذا النوع هو محور الاهتمام تقريباً في دراسات الحشد: وهو يبدأ عادة بوقوع حادث مثير يجذب انتباه الناس ويستثيرهم، ويؤدي ذلك إلى أن يفقد الفرد بعض سيطرته العادية على ذاته، فيسيطر عليه الحادث المثير، وتدفع حالة التوتر إلى الفعل، كما أن عدداً من الناس يستثيرهم نفس الحادث، فينزعون إلى السلوك كحشد فاعل. فتؤدي حالة التوتر بالجميع إلى الحركة والتحادث، ومن ثم يتزايد تأثير الحادث نتيجة التبادل الانفعالي بين الأفراد. ويؤدي كل ذلك إلى اندفاع انفعالي عام يتزايد في شدته، وإلى حساسية شديدة في العلاقات بين الناس بحيث تسهل استجابتهم بعضهم للبعض الآخر، ومن ثم يسهل قيامهم بعمل مشترك موحد. فعند ظهور موضوع الانتباه المشترك، تتركز حوله مشاعر الناس، وقد يكون هذا الموضوع المشترك هو الحادث الذي أثار الناس، إلا أن الأكثر شيوعاً أن يكون الصورة التي بنيت عن طريق تفاعل الناس وهي صورة مشتركة تمدهم بهدف موحد لنشاطهم بحيث يسلكون سلوكاً مطرداً هادفاً موحداً. وفي هذه الحالة يكون الحشد مستعداً للعمل نتيجة تبادل التأثير، وتكون الصورة المشتركة عن طريق الإيحاء والتقليد، واستجابة للقيادة. ويتضح مما سبق أن الحشد الفاعل (أو السيكولوجي كما يسمى أحياناً) يتميز بأنه جماعة تلقائية تعيش في اللحظة الحاضرة، فهو ليس مجتمعاً أو جماعة حضارية، وليس له عرف أو قواعد أو توقعات مقررة، وليس له تنظيم اجتماعي، أو توزيع مقرر للعمل أو بناء للأدوار أو قيادة معترف بها، أو مجموعة من المعايير أو النظم الأخلاقية، فهو يعمل على أساس حوافز مستثارة. ونظراً لأنه جماعة غير حضارية، فهو أيضاً جماعة غير خلقية، والحشد غير مسؤول، وهو قابل للإيحاء. وفيه تقل في الفرد العادي القدرة

على الفهم الناقد، والضبط الذاتي، بل إن الفرد يشعر بقوته، ويحس بالاقتناع وبالرضا عن تصرفاته مهما كانت عدوانية. إلا أنه يجب مراعاة أن القابلية للإيحاء تكون فعّالة فقط في اتجاه الحافز المستثار. أي أن الحشد يتجاهل الإيحاء المضاد لهذا الحافز. فإذا أريد منع تكوين حشد فاعل أو إذا أريد تفكيكه، فإنه يكون من الضروري إعادة توجيه الانتباه بحيث لا يتركز على موضوع واحد. فإذا وجه انتباه أعضاء الحشد إلى موضوعات مختلفة، فإنهم يكونون تجمعات من الأفراد بدلاً من حشد موحد. وفي هذه الحالة، قد يتحول الحشد إلى حالة من الذعر والهلع، أو قد يستثار اهتمامه بموضوعات أخرى، أو يشغل بالمناقشة والجدل، وهكذا ينحل الحشد، وفي ظروف معينة، قد تتحول أمة إلى حشد إذا شغل أفرادها بنفس الحادث أو الموضوع المثير، أو إذا استثير انفعالهم بصورة متبادلة لا تتسم بالخلاف، وإذا استثيرت لديهم النزعة إلى العمل كما يحدث في المظاهرات القومية الشاملة.

٤ ـ الحشد المعبر، أو كما يسمى أحياناً الحشد الراقص، ويتمثل في نشاط بعض الفئات الدينية، وفي الجمع الراقص في المجتمعات البدائية، وفي الكرنفال، وفيه يعبر عن النشاط عن طريق الحركة الجسمية كنوع من أنواع التنفيس عن التوتر بدلاً من أن يتجه نحو هدف معين. والحشد المعبر مثل الحشد الفاعل يتكون من أناس يستثارون بدرجات متزايدة نتيجة التفاعل، وتسود بينهم علاقات طيبة تيسر التبادل السريع للاستجابات، وفيه يفقد الفرد شعوره بذاته وتقل قدرته على الضبط الذاتي. إلا أن الحشد المعبر لا تتكون لديه صورة، ولا يتحدد له هدف يتجه نحو العمل، ولذلك فهو يعبر عن التوتر المستثار في صورة حركة جسمية فقط، ومن ثم يصبح التعبير عن المشاعر المستثارة غاية في حد ذاته، وقد يأخذ السلوك صورة ضحك أو بكاء أو صياح أو قفز أو رقص، وقد يأخذ في حالاته المتطرفة صورة الحركات الجسمية العنيفة. ويتميز هذا السلوك التعبيري بأنه ينزع إلى النغمية، فإذا تكرر بقدر كاف، فإن الناس يسلكون مسلكاً موحداً مثل الرقص الجمعي.

*** الجمهور:**

وهو يشبه الحشد في جوانب عديدة منه، ولكنه يختلف عنه اختلافاً

رئيسياً في جوانب أخرى. ويتمثل الجمهور في الناس الذين يسلكون سلوكاً جماهيرياً، مثل أولئك الذين يهاجرون إلى منطقة جديدة سعياً وراء الرزق أو الأرض، وأولئك الذين يتابعون محاكمة معينة عن طريق الجرائد، أو برنامجاً تليفزيونياً، الخ. . . ويتميز الجمهور بالخصائص التالية:

١ ـ قد يتكون الجمهور من أفراد من مختلف الأعمار والطبقات الاجتماعية والاقتصادية ومن مختلف المراكز والمهن والمستويات الثقافية.

٢ ـ يتكون الجمهور من أفراد يجهل بعضهم البعض الآخر غالباً.

٣ ـ لا يتم غالباً تفاعل أو تبادل للخبرة بين أعضاء الجمهور، فهم عادة متفرقون، وذلك بعكس أعضاء الحشد.

٤ ـ يكاد التنظيم أن يكون معدوماً في الجمهور، فهو عاجز عن العمل الموحد الذي يميز الحشد.

ونظراً لعدم توافر الاتصال بينهم، فإنهم يسلكون كأفراد. فالجمهور لا تتوافر له مقومات المجتمع، وليس له تنظيم اجتماعي أو عادات وتقاليد ثابتة، أو قواعد وطقوس مقررة، أو عواطف أو بناء للأدوار والمكانات أو قيادة. والفرد في الجمهور بدلاً من أن يتجرد من شعوره ووعيه بذاته، يغلب أن يزداد لديه هذا الشعور بالذات، وبدلاً من أن يستجيب للإيحاء من غيره، يستجيب لما يمكن أن يستثير انتباهه. وعلى أساس الحوافز التي تستثار عن طريقها. ومن الغريب أن شكل السلوك الجماهيري يتحدد طبقاً لنشاط الفرد وليس طبقاً لنشاط جمعي منسق. ويتمل هذا النشاط الفردي في عدد من الاختبارات مثل اختبار كتاب، أو فيلم، أو منظمة، أو فلسفة، أو زي، أو معجون أسنان. الخ. وهي اختبارات تتم على أساس الاستجابة لحوافز ومشاعر غامضة يستثيرها موضوع الاهتمام الجماهيري. إلا أن السلوك الجماهيري رغم أنه جماع خطوط فردية للنشاط، قد يكون له دلالة كبيرة، فإذا تلاقت هذه الخطوط، كان تأثير الجمهور هائلاً، كما نشاهد أحياناً في الحالات التي تنحل فيها منظمة أو تفلس مؤسسة تجارية نتيجة هذا التقلب في الاهتمامات الجماهيرية.

أما إذا انتظم السلوك الجماهيري في «حركة» (Movement) مثلاً، فإنه يصبح سلوكاً مجتمعياً في طبيعته بعد أن كان سلوكاً جماهيرياً، وتتغير طبيعته الكلية عن طريق تحديد بنائه وبرنامجه وثقافته وتقاليده وقواعده واتجاهاته الجماعية، وعن الشعور بالنحنية.

ومن أمثلة الجماهير والسلوك الجماهيري، اندفاع أعداد كبيرة من الناس سعياً وراء ثروة أو أرض كما حدث في مناطق متفرقة وفي أزمان مختلفة. فأفراد الجمهور في هذه الحالة قد لا يعرف بعضهم البعض الآخر، وقد يأتون من مناطق مختلفة، ولكل منهم هدفه الذي قد يتفق أو يتعارض مع أهداف غيره، بل أن كلاً منهم يود أن يسبق غيره، وكل يتعين عليه أن يرعى نفسه.

وقد زاد الاهتمام بالسلوك الجماهيري نتيجة التصنيع والتحضر، وما صاحبهما من قيام عدة عوامل أدت إلى انفصال الناس عن بيئاتهم وجماعاتهم مثل الهجرة وتغيير الإقامة وانتشار الصحافة والإذاعة والتليفزيون والسينما والتعليم الخ... وقد نتج عن ذلك أن الأفراد أصبحوا يواجهون العالم وأن يتكيفوا لمطالبة دون تلقي العون في القيام باختياراتهم. ويؤدي تلاقي اختياراتهم إلى زيادة تأثير الجمهور زيادة هائلة إلى الدرجة التي يقرب تأثيره فيها من تأثير الحشد الفاعل، وبخاصة في الظروف التي تؤدي إلى الاستثارة عن طريق الصحافة أو الإذاعة.

* جماعة الرأي العام:

يدل هذا المصطلح على جماعة من الناس تواجههم مشكلة وهم منقسمون في تفكيرهم من حيث طرق مواجهة المشكلة، وهم مشغولون بالمناقشة فيها. وجماعة الرأي العام بهذا المعنى تتميز عن مجموع المواطنين في بلد أو عن مجموعة المعجبين بنجم سينمائي مثلاً. كما أن الجماعات تتنوع بتنوع المشكلات. وتنشأ جماعة الرأي العام في موقف لا يمكن مواجهته على أساس قواعد حضارية، ولكن يجب مواجهته عن طريق قرار تتوصل إليه الجماعة بعملية مناقشة. ونظراً لأن جماعة الرأي العام لا تقوم إلا بقيام المشكلة، فإنه ينقصها بناء وتنظيم المجتمع. فالناس فيها لا يتميزون بمكانات وبأدوار ثابتة، كما أن هذه الجماعة لا تتميز بشعور النحنية، ولا تشعر بكيان

محدّد لها. فهي جماعة تتشكل ويتنوع حجمها بتنوع المشكلة. والغريب في جماعة الرأي العام أنها تتميز بعدم الإتفاق، ومن ثم بالمناقشة فيما يجب عمله. ويتضمن ذلك عدّة أمور منها أن المناقشة التي تحدث في جماعة الرأي العام تختلف اختلافاً كبيراً عن تلك التي تحدث في الحشد، ذلك أن في الحشد يتجمع الناس ويتفاعلون ويصلون إلى الإجماع. وفي الحشد تسري الإشاعة ويسيطر الإيحاء، إلا أن جماعة الرأي العام تناقش الفكرة وتنفذ. وقد تعارض أو تعدل، ومن ثم يبقى للمنطق اعتباره، كما أن الأفراد في جماعة الرأي العام يزداد شعورهم بالذات، بدلاً من أن يقل كما هو الحال في الحشد.

وإذا كان المجتمع يعمل عن طريق القاعدة والإجماع، وإذا كان الحشد يعمل عن طريق العلاقات الطيبة بين أفراده، وإذا كان الجمهور يعمل عن طريق التقاء اختيارات الأفراد، إلا أن جماعة الرأي العام تواجه مشكلة خطيرة، وهي كيف تعمل كوحدة، بينما هي منقسمة فعلاً، وكيف تنسق عملها بينما يختلف أفرادها حول ما يجب أن يكون عليه العمل.

□ بحوث الاتصال ودور الجماعة في عملية الاتصال:

يتضمن تعريف بلومر للجمهور أن عملية الاتصال تؤثر تأثيراً مباشراً على الأفراد كأفراد. إلا أن الباحثين بدأوا يضيقون بهذا التعريف فهم يلمسون أن الفرد في الجمهور يستجيب لا بوصفه شخصية منعزلة، ولكن أيضاً بوصفه عضواً في الجماعات المختلفة التي ينتمي إليها والتي يتصل بها. وإذا كان الإعلان الموجه إلى الجمهور يخاطب الفرد المجهول، إلا أن الفرد لا يعيش، منفصلاً تماماً عن الآخرين، فهو عضو في شبكة من الجماعات الأولية الثانوية مثل عائلته وأصدقائه وزملائه في المهنة، الخ. . وهي كلها جماعات لها تأثيرها في آرائه وفي اتجاهاته، ومن ثم فهي تؤثر في درجة ونوع تأثره بوسائل الاتصال طبقاً لمحتوى الاتصال. فنحن نناقش ما نقرأ في الجرائد أو ما نسمع في الإذاعة أو نشاهد في السينما، مع أعضاء الجماعات التي ننتمي إليها. بل إننا نستفسر من أعضاء الجماعة عما يحسن مشاهدته من أفلام أو عما يحسن أن نشتريه من كتب ومجلات. وحتى إذا لم نناقش الفكرة في الجماعة، فإننا نحكم عليها، وأحياناً دون وعي منا، في ضوء المعايير الجماعية التي نتقبلها

وننصاع لها بحكم عضويتنا في الجماعة. ولذلك، فإن البناء الجماعي للمجتمع هو أهم ما يتعين على المسؤول عن توجيه عمليات الاتصال والتأثير معرفته.

وفي ضوء ما سبق، لا يجوز اختيار أفراد بحوث الاتصال على أساس المتغيرات الديموجرافية وحدها مثل السن والجنس والمستوى الاقتصادي والاجتماعي، كما أنه لا يجوز الاقتصاد في بحوث الاتصال على الموضوع أو المحتوى وحده، إذ أن الموضوع أو الاهتمام الشخصي ليس أكثر من عنصر في العملية الاجتماعية الكلية التي تحدد الاستجابة. وفي ضوء هذه النظرة أيضاً، يكون من الخطأ تفسير عدم وجود ارتباطات بين المتغيرات الديموجرافية وبين الاستجابة لأساليب الاتصال على أساس الخصائص الشخصية دون المقومات الاجتماعية. والحق أنه يجب أن نتحدث عن الجمهور القومي من ناحية والجماهير المحلية التي تكوّن الجمهور القومي من ناحية أخرى. والجمهور القومي هو الأقرب في تعريفه إلى تعريف بلومر للجمهور. إلاّ أنه يصعب تفسير سلوك الأعضاء إلاّ في ضوء عضويتهم في الجماهير المحلية على أنها جماعات اجتماعية تتكون من أفراد تمثلوا الاتصال الاجتماعي بطرق ثابتة نسبياً، وأنهم كأعضاء في جماعة يسلكون بصورة منظمة اجتماعياً.

يتضح مما سبق الخطأ الذي كان يقع فيه القائمون بالدعاية والإعلام حين كانت تغلب عليهم النظرة الذرية، أي النظر إلى كل فرد كما لو كان معزولاً عن غيره من الأفراد، أو كما لو كان مجرد عنصر في جمع إحصائي. ورغم أن الكثير من البحوث توضح الدور الذي تلعبه الجماعات المختلفة في تشكيل الرأي، والضوابط التي تباشرها الجماعة على آراء أعضاءها، إلا أن الباحثين في ديناميات الجماعة أهملوا الربط بين بحوثهم وبين وسائل الاتصال الجمعي. وسوف نستعرض فيما يلي نتائج أهم البحوث والدراسات في عملية الاتصال بصفة عامة.

□ دور الجماعة والبيئة الاجتماعية في عملية الاتصال:

أوضح عدد كبير من البحوث التأثير الكبر للجماعات التي ينتمي إليه

الفرد على تعرضه لوسائل الاتصال، وعلى نوع التأثير الذي تحدثه، ففي دراسة قام بها سوكمان[١] (Suchman)، كشف عن أن الدوافع لدى الناس لتعريض أنفسهم لوسائل الاتصال والتأثير بها، ترتبط بالضغوط الاجتماعية. فقد ذكر حوالي نصف من نسبوا هتمامهم بالموسيقى إلى الراديو، أن أصدقائهم كانوا أول من دفعهم إلى هذا الاهتمام، وذكر ٢٦ ٪ ممن لم ينسبوا اهتمامهم بالموسيقى إلى الراديو أن أصدقاءهم كانوا هم العامل الدافع إلى هذا الاهتمام. أي أن أهمية الراديو قد لا تكون في خلق الاهتمام، ولكن في مساعدته على الاستجابة لقوى مثل الرغبة في الارتفاع في أعين الأصدقاء.

وقد درس رامزاير[٢] (Ramseyer) تأثير أربعة أفلام سينمائية حكومية، تتصل بموضوعات زراعية. فوجد أن التغيير في الاتجاه كان أقل نسبياً بين أطفال الطبقة فوق المتوسط من أبناء ذوي المهن الراقية، بينما كان التغيير كبيراً بين أبناء الفلاحين والعمال. ورغم أنه من المحتمل أن يكون جزء من الفارق راجعاً إلى فروق في القدرة على التعليم، إلا أن البيانات تؤيد وجود فروق حقيقية في تقبل أفراد كل من الفئتين، وأنه توجد خصائص مشتركة بين أفراد الجماعة الواحدة تؤثر ولا شك في مدى تقبل الدعاية. ولذلك، فإن الحاجة شديدة لإجراء دراسات مقارنة في ثقافات مختلفة للتعرف على اختلاف التأثير باختلاف الثقافة. كما أنه يمكن أن نفترض نتيجة لذلك، أن الاستماع مثلاً في جماعات، والتخطيط لهذا الاستماع، يكون أكثر تأثيراً من استماع الأفراد منعزلين. ويرى أنكلز[٣] (Inkeles) أن روسيا السوفيتية تستغل هذه الوسيلة أحسن استغلال. كما أنه يمكن أن نتوقع أيضاً فشل الدعاية التي تهدف إلى عزل الفرد عن جماعته.

---

(١) Suchman E. A: An Invitation To Music. In Lazarsfeld, & Stanton (EDS.) Radio Research, New York; Duell Sloan & Pearce, 1941.

(٢) Ramseyer, L. L: Measuring Intangible Effects Of Motion Pictures. Educ, Screen, 18, 1939.

(٣) Inkeles, A: Public Opinion In Soviet Russia, Cambridge, Mass. Harvard Univ. Press, 1950.

وقد آسفرت التجارب أيضاً عن أن التأثير بالإعلام (في الموضوعات التي تتعارض مع المعيار الاجتماعي) ترتبط ارتباطاً عكسياً مع تقويم الفرد لجماعته[١]، فإذا تعارضت معايير الجماعات التي ينتمي إليها الفرد، فإن واحدة منها قد يكون لها التأثير الأكبر على تقبل الفرد للدعاية. وهي غالباً الجماعة التي تبرز عن غيرها وقت توجيه الدعاية إليه، والتي يكون الفرد أكثر وعياً بمعاييرها ، والتي يشعر شعوراً قوياً بالانتماء إليها . أي أن التأثير يسهل حدوثه من الداخل أكثر من الخارج.

ويزداد تأثير الجماعة في الاتجاهات والقيم ولسلوك الذي يتصل بأساس قيام الجماعة. فمثلاً، جماعة العمل يحتمل أن يزداد تأثيرها في القيم المتصلة بالعمل أكثر من تلك التي تتصل بالدين أو بالعائلة.

□ طبيعة التأثير الشخصي:

سبق أن ذكرنا ما أسفرت عنه البحوث[٢] عن وجود من يسمون عادة «قادة الرأي»، أي أولئك الأشخاص الذين يكون لهم تأثير شخصي على من حولهم من الناس. والسؤال الآن هو: أين يحصل قادة الرأي على الفكرة أو التقويم للفكرة التي ينقلونها إلى غيرهم؟ وتختلف الإجابة عن هذا السؤال باختلاف المجتمع، ولكن وجد في الولايات المتحدة الأميركية أن هذه العملية تتم على خطوتين:

الأولى عن طريق وسائل الاتصال الجمعي مثل الصحافة والإذاعة، وهذه تقدم رصيداً ضخماً من الأفكار والتقويم، يتناولها قادة الرأي كل في ميدان تخصصه بالانتقاء والتمحيص والتحوير، ثم يتولون نقلها إلى غيرهم وهذه هي الخطوة الثانية.

وقادة الرأي متخصصون، فالعمال يغلب أن يتقبلوا رأي قادتهم فيما

---

(١) Kelley & Volkart: The Resistance To Change Of Group - Anchored Attitudes. Amer. Social. Rev. 17, 1952, 453.

(٢) Kelley, H. H: Salience Of Membership And Resistance To Change Of Group - Anchored Attitudes, Amer. Psychologist, 7m 1952, 328.

يتصل بظروف عملهم، بينما لا يتقبلون رأيهم فيما يتصل بأمر من الأمور الترفيهية مثلاً. ومن ثم فإنه من الممكن تحديد قادة للرأي فيما يتصل بالشراء، يلجأ الناس إليهم في طلب النصح عند شراء سلع معينة، وقادة للرأي يطلبون منهم النصح في اختيار ما يشاهدونه من أفلام، الخ... وربما كان أسهل طريق لتمييز قادة الرأي هو مقابلة الناس وسؤالهم عمن يتجهون إليهم في طلب النصح فيما يتصل بالمشكلات العامة والخاصة. فإذا تيسر مقابلة كل الناس في مجتمع معين، فإن قادة الرأي هم أولئك الذين يذكر الناس أسماءهم كمصادر للنصح أكثر من غيرهم. إلا أن مقابلة كل الناس في بلد أمر متعذر في غالب الأحوال. وعادة تختار عينة تجري المقابلة مع أفرادها. ولكن يقل الاحتمال في أي عينة مختارة أن يذكر أي فرد بقدر يكفي لاعتباره من قادة الرأي، نظراً لأن لكل قطاع من المجتمع قادته. فإذا لم تسفر مقابلة العينة عن تمييز قادة الرأي، فقد تشير إلى المواضع التي يمكن أن نجدهم فيها في البناء الاجتماعي فقد تتيح بعض المهن مثلاً لأفرادها الحصول على المعلومات، وفي نفس الوقت الاتصال وجهاً لوجه بأكبر عدد من الناس مثل موزعي البريد، والحلاقين، ومثل عامل التليفون في القرية. وقد تستخدم الأسئلة الإسقاطية اللفظية فيسأل الأفراد أولاً عمن يلجأ إليه الناس عامة في طلب النصح، ثم يطلب إليهم بعد ذلك ذكر من يطلبون هم النصح منهم.

ومن الأمور التي أسفرت عنها الدراسات السوسيولوجية الحديثة للضبط الاجتماعي في المجتمع الطبقي، أو في المؤسسات القائمة على النظام المتدرج أن الاتصال الموجه من القمة إلى أسفل[1] سوف يكون له أكبر الأثر إذا تم عن طريق القادة غير الرسميين للجماعات غير الرسمية التي قد تقوم على أي مستوى من مستويات البناء. وقد أشار شيلز[2] (Shils) في مقال له إلى عدد من الدراسات التي تشير كلها إلى أن قادة الجماعات «الطبيعيين» يجب أن

---

(١) انظر كتاب السلوك الاداري للدكتور مختار حمزة والدكتورة رسمية خليل، الفصل الثالث عشر، ص ٣١٧. دار المجمع العلمي ١٩٧٨.

(٢) Shils, E. A: The Study Of Primary Groups. In Lerner & Lasswell (EDs). The Policy Sciences, Stanford, Calif., Stanford Univ. Press, 1951.

يكونوا هم حلقة الاتصال بين زملائهم وبين من يشغلون المراكز العليا التي يصدر عنها القرار، أو الفكرة، أو الرأي إذا أريد لكل من القرار أو الفكرة أو الرأي أن يكون له أثر أو مفعول. ويتبع ذلك أن المسؤولين عن التوعية القومية وتنمية المجتمع يجب أن يهتموا بإعادة القادة المحليين وتدريبهم على العمل مع الجماعات الأولية، لا مع الأفراد فقط في القرى وفي المدن، وأن يكون هؤلاء القادة ممن لا تبعد الشقة بينهم وبين أفراد الجماعات حيث القيم والسلوك.

وفي ضوء ما سبق أيضاً يمكن أن نفسر نتائج بعض البحوث التي أجريت. فمثلاً، وجد أنه كلما زاد الطابع الشخصي للاتصال كلما زاد تأثيره في تعديل الرأي. فإذا تساوت الظروف، كانت المحادثة الشخصية، أكبر أثراً في الحديث الإذاعي، وكان هذا الأخير أقوى أثراً من المادة الصحفية. وترجع قوة تأثير الاتصال الشخصي إلى أنه اتصال عرضي غير مقصود، وإلى أنه أكثر مرونة في التغلب على التأثير المضاد، كما أنه يكافىء الفرد على انصياعه، ويشعره بالثقة في مصدر الاتصال. وقد يكون الراديو أقوى تأثيراً من الصحيفة، لأنه يتسم بقدر أكبر من الطابع الشخصي، فالمذيع يتحدث إليك، والمستمع قد يستطيع أن يحس بشخصية المذيع أكثر مما يحس بشخصية الكاتب. والصحيفة أو المجلة المتخصصة أقوى تأثيراً لأنها تكتب لفئة محدودة من الناس وليس لكل الناس. والركن الإذاعي قد يكون أقوى تأثيراً لنفس السبب من برنامج عام.

□ تأثير الجمهور والرأي العام على الاتصال:

وهو تأثير يهمل عادة في التحليل، نظراً لأنه لا يكون عادة من الوضوح بالقدر الذي تكون عليه التأثيرات الأخرى، كما أنه يكون أصعب في دراسته. والواقع أن مصدر الاتصال سواء كان محرراً في جريدة أو منتجاً، يحاول أن يقدم للناس ما يرضيهم وما يرغبون فيه. وبقدر معرفته بذلك، بقدر ما يتأثر الاتصال بالرأي العام. وكثيراً ما تجري البحوث لمعرفة اتجاهات الرأي العام، وذلك بقصد توجيه الاتصال بما يرضيه، إلا أنه تحدث أيضاً في نفس الوقت عملية ضمنية، فكل من مصدر الرسالة والناس ينظرون غالباً إلى الموضوعات

بنفس المنظار، والناس ينتقون ما يرضيهم، كما أن المصدر يقدم ما يظن أنه يرضي الناس.

ويؤثر جمهور المستمعين بوصفه جماعة مرجعية في رجل الدعاية أو العلاقات العامة. وقد أجريت تجربة في معهد ماساشوستس التكنولوجي[1]، وكان أفرادها يتكونون من طلاب يعدون لمهنة التدريس، وطلاب يعدون لمهنة الصحافة. وقد سلمت لهم مواد لمحاضرة ذكر لبعضهم أنهم سوف يلقونها على رابطة المدرسين، بينما ذكر للبعض الآخر أنهم سوف يلقونها على رابطة لدافعي الضرائب. وقد كانت مواد المحاضرة التي سلمت لبعض الطلاب تدعو إلى رفع مرتبات المدرسين، بينما كانت المحاضرة التي سلمت لبعض الطلاب تدعو إلى رفع مرتبات المدرسين، بينما كانت المحاضرات التي سلمت للبعض الآخر من الطلاب تدعو إلى عكس ذلك. وبعد أسبوع، طلب من كل الطلاب كتابة المحاضرات التي كانت قد سلمت لهم موادها منذ أسبوع. وقد أسفرت النتائج عن تأييد الافتراض القائل بأنه إذا كان الجمهور المستمع لا يؤيد وجهة النظر التي يعبر عنها المتكلم، فإن هذا الأخير يسهل عليه أن ينسى الكثير مما كان يفترض أن يعبر عنه، بعكس ما إذا كان من المتوقع تأييد الجمهور للمادة المعبر عنها. وقد تجلى ذلك بوضوح أكثر في حالة الصحفيين الذين يفترض أنهم أكثر حساسية للجمهور من المدرسين. فقد نسي الصحفيون مادة أكثر مما كان عليه الحال بالنسبة للمدرسين. حين يذكر لهم أنهم سوف يواجهون جمهوراً لا يرحب بما سوف يعبرون عنه في حديثهم إلى هذا الجمهور.

ولعل ذلك يفسر لنا ما نلاحظه كثيراً من أن رجال الدعاية والعلاقات العامة يركزون كل جهودهم على الجمهور المتقبل أصلاً لموضوع الدعاية، وينفرون من توجيه جهودهم نحو من يتوقعون منهم عدم الترحيب. ونحن نلاحظ أن الجمهور الذي يتعرض لمادة الاتصال يغلب أن يكون هو الجمهور

---

(١) Zimmerman, C. & Baner, R. A: The Effects Of An audience Upon What Is Remembered, Public Opinion Quarterly, Vol, 20, 1956, 238.

المقتنع أصلاً بالفكرة، أو هو الجمهور الذي يقبل أصلاً على شراء السلعة المعلن عنها. فالمستمعون لرجل الدين هم غالباً المتدينون، والمستمعون لسياسي هم غالباً أنصاره، واجتماعات مجالس الآباء والمعلمين يحضرها في غالب الأحوال آباء التلاميذ المجدين، والإعلان عن سيارة يغلب أن يقرأه من اشتروا حديثاً هذه السيارة. وتفسير ذلك أن الناس يبحثون عما يقنعهم بحسن تصرفهم.

□ الدوافع والمتغيرات الشخصية في الاتصال:

من الصعب في عملية الاتصال تجاهل دور خصائص الأفراد ودوافعهم، فشخصية الفرد تؤثر في نوع ودرجة تقبله لمادة الاتصال. وقد كان البعض يظن أن القابلية للتأثر بالاتصال قد تكون هي نفسها سمة شخصية؛ أي أنه يمكن إقناع بعض الناس، بينما يصعب إقناع البعض الآخر بصرف النظر عن الموضوع. إلاّ أن التجارب كشفت عن نتيجة مؤداها أن بعض الناس يسهل التأثير فيهم في مواقف معينة دون الأخرى. فلن نجد شخصاً يقاوم كل محاولة للتأثير عليه، كما أننا لن نجد شخصاً يتأثر بكل محاولة. ولذلك، فإنه يصعب التسليم بصحة الزعم القائل بوجود قابلية عامة للتأثر بالاتصال، وأنه من الأصح القول بأن الناس الذين يتسمون بسمات شخصية معينة، يغلب أن يسهل التأثير عليهم بأنواع معينة من الاتصال[1]. فمثلاً، كشف أحد البحوث عن أن من يقسم بشخصية استبدادية يسهل التأثير على اتجاهه نحو الزنوج باستخدام عبارات منسوبة إلى نماذج السلطة بصرف النظر عما إذا كانت هذه العبارات تؤيد أو تعارض اتجاه التعصب ضد الزنوج. ويقل تأثر هؤلاء الأشخاص بالمادة الإعلامية التي تقدم المعلومات عن الزنوج، بعكس الأفراد الذين يتسمون بشخصية غير استبدادية[1].

وكذلك وجد في بحوث أخرى أن الطلب الذين تقل لديهم الثقة بالذات

(١) Linton, H. B: Dependence On External influence, J. Abn & Soc. Psychol., 1955, 51, 502.

(٢) Rohrer, J., & Sherif, M., (eds): Social Psychology At The Cross - Roads, New York: Harper, 1951.

يكونون أكثر تأثراً بآراء زملائهم. كما وجد أن الطلبة العدوانيين يسهل كسبهم في جانب الرأي الذي ينادي بالشدة في معاملة الأحداث الجانحين، وكذلك يغلب أن يزداد تأثر الأشخاص المرتفعين في مستوى ذكائهم بالاتصال القائم على أساس المنطق، وأن يقل تأثرهم بالاتصال الذي يقوم على أساس التعميم أو الحجة الكاذبة، وذلك بقدر يزيد عما هو الحال عليه بالنسبة للأشخاص المنخفضين في مستوى ذكائهم.(1) وقد يتساءل متسائل: وما قيمة هذه النتائج إذا كان يتعذر عملياً على الداعية أن يدخل في تقديره الخصائص الشخصية الفردية، إلاّ أنه من المعروف أيضاً أن قراء جريدة ما، يغلب كذلك أن يتشابهوا في خصائصهم، ثم إن مثل هذه الدراسات تفيد الداعية في أن يتجنب على الأقل النظر إلى جمهوره كما لو كان كتلة متجانسة من البشر.

□ مصدر الاتصال أو الدعاية:

يصعب أن نفهم تأثير مصدر الاتصال أو الدعاية مثل: الخطيب في جمهور، أو مثل الكاتب، إلاّ في إطار من المجتمع الذي يوجه الاتصال إليه. وقد كشفت البحوث عن أن مقدار التغيير في الرأي في الوجهة المطلوبة يزداد إذا كان الناس يثقون فيه ويعتبرونه خبيراً في الموضوع. فالناس يقبلون على شراء معجون أسنان يوصي باستخدامه في إعلان، طبيب متخصص معروف في طب الأسنان، أو يدخنون صنفاً من السجائر إذا دعا إلى تدخينه لاعب مشهور. إلاّ أن أهمية درجة الثقة في الداعية تزيد إذا كانت محاولات الإقناع تهدف إلى الحصول على نتائج سريعة مباشرة، (مثل الحصول على توقيعات في ملتمس، أو الابتداء بشغب، أو التصويت)، أما إذا كان هدف الدعاية بعيداً في مداه الزمني، فإن درجة الثقة في الداعية قد لا يكون لها هذه الأهمية الرئيسية. وقد يتأثر نجاح الداعية في تحقيق هدفه بما يظنه الناس عن أهدافه من الدعاية. وتزيد فعّالية الداعية إذا عبّر عن بعض أوجه النظر التي يتبناها الناس الذين يوجه الدعاية إليهم. وقد يتأثر ما يظنه الناس عن الداعية تأثيراً

---

(1) Abelson, H. L: Persuasion, How Opinions And Attitudes Are Changed, Springer Publishing Comp., Inc. New York, 1959.

مباشراً بما يظنونه عن الرسالة التي يدعو إليها، وكلما زاد مقدار التغير الذي يهدف إليه الداعية كلما زاد احتمال تحقيقه فعلاً لمقدار أكبر من التغير.

□ تقديم الموضوع:

إذا كنا ندعو إلى وجهة نظر معينة، فأيهما أفضل وأقوى تأثيراً: أن نعرض وجهتي النظر للموضوع، أم وجهة النظر التي ندعو إليها فقط؟ وجد أن وجهة النظر الواحدة تكون عادة أقوى تأثيراً إذا عرضت على مستمعين متقبلين لها أصلاً، ومستواهم التعليمي منخفض نسبياً، وإذا كان القصد هو الحصول على تأثير وقتي. أما عرض وجهتي النظر، فإنه يكون أبلغ تأثيراً إذا كان جمهور المستمعين معارضاً أصلاً لوجهة نظر القائم بالدعاية، وإذا كان مستوى تعليم هذا الجمهور مرتفعاً نسبياً، وإذا كان من المتوقع تعرضه لدعاية مضادة، وإذا كانت الدعاية تهدف إلى تأثير أكثر دواماً.

وفيما يتصل بالدعاية التجارية للبضائع التي تستهلك على نطاق واسع، يغلب أن يؤدي عرض مزايا البضاعة فقط إلى النتيجة المقصودة. أما عرض مزاياها ونقائضها، فقد تؤدي إلى إثارة الشكوك وبلبلة الأفكار، فضلاً عن أن الأمر لا يتطلب مثل هذا العرض نظراً لأن الدعاية للبضائع الأخرى ترتكز بدورها عادة على مزاياها دون أن تحاول إظهار النقائص. هذا بالطبع إذا لم تكن الدعاية قائمة على أساس غير صحيح من ناحية جودة البضاعة. أما إذا قامت دعاية مضادة لبضاعة معينة، أو إذا كان من المتوقع قيام مثل هذه الدعاية، فإن طرق مواجهتها تتوقف على مدى جدية هذه المعارضة، ومدى تأثيرها، وأهمية الجماعات المرجعية التي قد يكون لها تأثير في الموقف، وغير ذلك من العوامل الموقفية.

أما فيما يتصل بالعلاقات العامة، فإن نتائج البحوث تشير بصفة مؤقتة إلى أن عرض وجهتي النظر قد يكون أبلغ أثراً، لأنه من المتوقع غالباً قيام دعاية مضادة، أو تقديم وجهات نظر متعددة. وفي هذه الحالة، يغلب أن يؤدي عرض وجهتي النظر إلى تأكيد الآراء السائدة في الجماعات المرجعية الهامة، كما أنه يقلل من احتمال المقاومة التي يمكن أن تنشأ حين يعلم الأفراد

أن الجماعات المرجعية قد استخدمت بصورة تتعارض مع مصالحهم، أو مع تقديرهم.

وتشير البحوث[1] إلى عدد من النتائج التي يمكن أن نلخصها فيما يلي:

١ ـ حين تقدم وجهات النظر المتعارضة واحدة بعد الأخرى، فإن الوجهة الأخيرة هي التي يغلب أن يكون لها تأثير أكبر، ولكننا لا نعرف حتى الآن بصفة قاطعة ما إذا كان الجزء الأول أو الأخير من الرسالة هو الذي يجب أن يحتوي على المادة الأهم.

٢ ـ يزداد الاحتمال في حدوث تغيير أكبر في الرأي وفي الوجهة المطلوبة إذا عرض الداعية استنتاجاته عرضاً صريحاً عما إذا ترك ذلك للجمهور.

٣ ـ قد تجدي مخاطبة العواطف أحياناً أكثر مما تجدي مخاطبة العقول، وقد يكون الأمر على العكس من ذلك أحياناً، ويتوقف ذلك على نوع الرسالة ونوع الجمهور.

٤ ـ قد يكون التهديد الشديد (مثل التحذير بالويل والثبور إذ أهمل تنظيف الأسنان) أقل تأثيراً في تغيير الرأي من التهديد الخفيف.

٥ ـ يختلف تأثير الاتصال المقصود عن الاتصال العارض (مثل سماع خبر عن طريق الصدفة)، ويفترض أن الثاني أقوى تأثيراً من الأول. وكذلك الاتصال غير المباشر (مثل قصة عن طفل زنجي دون إشارة إلى مشكلة التعصب العنصري)، قد يكون أقوى تأثيراً من الاتصال المباشر.

٦ ـ من المحتمل أن يكون تأثير الخبر أو الحادث أقوى من تأثير المعلق السياسي، ذلك أن الأعمال أبلغ تأثيراً من الأقوال، إلاّ إنه يصعب في كثير من الحالات التمييز بين الحادث وتفسيره، فقد يكون خطاب زعيم سياسي حادثاً

---

(١) Abelson, H. I. (Ibid); & Berelson, B: Communication And Public Opinion. In Schram, W. (ed.) The Process And Effects Of Mass Communication. Urbana. The Univ. Of Illinois Press, 1955.

في حد ذاته، كما أن الأحداث تؤثر في الناس عادة بمساعدة الكلمات التي تفسرها مصادر الاتصال تفسيرات مختلفة. فقد يفسر حادث على أنه يدعو إلى إعلان الحرب أو إلى عدم إعلانها. وعلى كل حال، يمكن القول بأن الاتصال يكون أقوى تأثيراً إذا اتفق الحادي مع التعليق في وجهتيهما.

٧ ـ يزداد تأثير الاتصال بالنسبة للموضوعات الجديدة والموضوعات الأقل وضوحاً وتحديداً، وكذلك يزداد التأثير بالنسبة للمشكلات الهامشية (مثل نظافة الشوارع إذا قورنت بالضرائب)، وبالنسبة للأشخاص إذا قورنت بالمشكلات.

والآن وبعد أن أوضحنا أسس الاتصال الجمعي، أياً كانت أهدافه، فإننا نبدأ في عرض سريع لبعض مجالات هذا الاتصال، فنعرض سيكولوجية كل من الدعاية، والعلاقات العامة، والإعلام، والإعلان.

الفصل الخامس

سيكولوجية الدعاية والإعلام والإعلان والعلاقات العامة

- تمهيد
- سيكولوجية الدعاية
- أنواع الدعاية
- سيكولوجية الإعلام
- المضمون الإعلامي وأثره في الجماهير
- خصائص وسائل الإعلام وأثرها
- سيكولوجية الإعلان
- سيكولوجية العلاقات العامة
- تخطيط برامج العلاقات العامة

الفصل الخامس

سيكولوجية الدعاية والإعلام والإعلان والعلاقات العامة

تمهيد:

يمكن تعريف الدعاية بأنها نشر معلومات (حقائق أو مبادىء أو مجادلات أو إشاعات أو إنصاف حقائق أو أكاذيب) وفق اتجاه معين من جانب فرد أو جماعة في محاولة منظمة للتأثير في الرأي العام وتغيير اتجاه الأفراد والجماعات باستخدام وسائل الإعلام والاتصال بالجماهير.

وهناك آراك ترى أن الداعية (من يقوم بالدعاية) يعتمد إخفاء جزء من الحقيقة في محاولة الإقناع، وقد تكون الدعاية نوعاً من الإعلام والتعليم والتثقيف إذا قام بها رجال الإصلاح والدعوة والفكر لاجتذاب الناس إلى مبادىء جديدة تعتمد على الحقيقة. وقد تعمد الدعاية إلى استغلال الأفراد اقتصادياً أو اجتماعياً أو أساسياً حتى يخفي القائم بها غرضه الحقيقي.

وعلى العموم فإن علم النفس الإجتماعي يرى في الدعاية محاولة للتأثير في اتجاهات الناس وآرائهم وسلوكهم بحيث تأخذ الوجهة التي يرغب فيها الداعية ويكون هذا عن طريق الإيحاء أكثر مما يحدث بواسطة الحقائق والمنطق. فالدعاية تخاطب الفرد والجماعة بقصد توجيه الأفكار والسلوك واتقاء ردر الفعل المثير للشك والحصول على نتيجة معينة.

وهكذا نرى أن هدف الدعاية هو قيادة الأفراد والجماعات لاعتناق فكرة ما، أو القيام بعمل ما، لهم الحرية في القيام به أو عدم القيام به[1].

---

(١) Doob, L. W: Propaganda, Its Psychology And Technique, New York, 1935.

* سيكولوجية الدعاية:

الدعاية مؤثر خارجي يؤثر في سلوك الفرد والجماعة. وتلقى الدعاية آثاراً في نفوس الواقعين تحت تأثيرها، وهم يستجيبون لها ويتأثرون في سلوكهم وفي حياتهم اليومية. ومن المبادىء الهامة في هذا الصدد أن يراعي الداعية عدم إشعار الجمهور بأن ما يوجه إليه دعاية صريحة.

ومن أهم الأساليب التي تستخدمها الدعاية الإيحاء والاستهواء والإقناع، وتستغل ميل الفرد إلى التوحد والمسايرة والتقليد. ومن الأساليب الهامة هنا التكرار والاستمرار للفت الأنظار، والتنويع المبتكر تجنباً للملل. ويراعي هنا أيضاً الاختصار والسرعة والتوكيد والإحكام، ويكون ذلك في شكل أوامر أو شعارات بحيث تقنع بدون مناقشة أو جدل أو نقد أو تحفظ.

ويستغل الداعية تأثير الجماعة المرجعية في سلوك الفرد، وذلك بلفت الأنظار إلى أن الجماعة المرجعية تفضل موضوع الدعاية، وهنا يستعان بحاجة الأفراد إلى المسايرة والتطابق مع الجماعة.

ومن مبادىء الدعاية محاولة الوصول إلى بؤرة الانتباه وجذب انتباه ولفت أنظار أكبر عدد من الجمهور، والاعتماد على الترغيب والتشويق والمبالغة وضرب الأمثلة وتقديم العينات.

وتساعد الدعاية في تكوين الآراء، وتغيير الاتجاهات، وتعديل السلوك. ومن ثم يجب الاهتمام بدراسة الرأي العام والاتجاهات وطرق دراسة وتعديل السلوك. ويجب استغلال نتائج هذه الدراسة توجيهياً في عملية الدعاية، وخلق الشعور بإجماع الرأي العام على موضوع الدعاية.

وتمس الدعاية الدوافع النفسية لدى الأفراد والجماعات. ومن ثم فلا بد للدعاية من دراسة دوافع المدعوين وعدم إثارة الدوافع والنزعات المتعارضة لدى الجمهور.

ويتلمس الداعية الانفعالات والعواطف ويخطب ود ومشاعر الجماهير

لتحقيق هدفه. فهو يلجأ إلى استخدام الحب والغضب والأمل والخوف... الخ، وهو يثير حماس الجمهور ويعده بأشياء سارة محببة إلى النفس.

هذا ومن أهم أساليب الدعاية الناجحة دراسة سيكولوجية الجمهور واستجاباته للدعاية واستغلال نتائج هذه الدراسة في عملية الدعاية نفسها بحيث تتفق مع الاستعدادات النفسية والقيم والعقائد والمشاعر والأفكار السائدة، وتوسيع دائرة الدعاية وتوصيلها إلى أكبر عدد من الجمهور. كذلك يجب مراعاة مبدأ البساطة في الأسلوب والسهولة في التعبير والوضوح في المعنى وملاءمة ذلك للمستوى الثقافي للمدعوين.

ومن المبادىء الهامة في الدعاية تخير اللحظات السيكولوجية والأوقات المناسبة لعرض الأفكار والآراء والحقائق المتصلة بموضوع الدعاية، ويستغل الدعاية هنا الأحداث الهامة مثل انتصار حربي أو اكتشاف علمي أو عيد قومي أو مناسبة دينية... الخ، كذلك يستغل الداعية المواقف الغامضة لأنه كلما كان الموقف غامضاً كلما زاد احتمال تقبل الدعاية وتصديقها، وهنا يعمل الداعية على جلاء ما غمض على الجمهور بطريقة تخدم هدفه.

* أنواع الدعاية:

هناك نوع من الدعاية يطلق عليه الدعاية البيضاء (أو المكشوفة) وتكون مكشوفة سافرة ظاهرة واضحة الهدف وبنّاءة، فمثلاً من حق المصلحين ورجال العلم وأصحاب المبادىء ورجال الحكومة الدعوة إلى مبادئهم وآرائهم لاجتذاب الناس لاعتناق هذه المبادىء وهذه الآراء، وغالباً ما يؤمن هؤلاء الأفراد بما يدعون إليه، ويعتمدون عادة على قول الحقيقة. إن مثل هذا النشاط هو نوع من التثقيف والتعليم والإعلام، ويفصح فيها الداعية عن نفسه، ويوضح غرضه، ويدرك الناس أنه يؤثر فيهم. أما النوع الثاني فهو الدعاية السوداء، وهي دعاية مقنعة وتكون مستترة محجبة خفية خافية الغرض، وتقوم على رفع الشعارات البراقة والكلمات الرنانة مثل الديموقراطية، والحرية،

والثورية، والعدالة، . . . الخ، وتطلق الأنماط[1] والقوالب الجامدة مثل الدكتاتور والعميل والخائن والمستعمر والسفاح. . . . الخ.

وتستخدم المترادفات السلبية بدلاً من تسمية الأشياء بمسماتها مثل كلمة الفراعنة في الدعاية الدعائية بدلاً من المصريين، والحمر بدلاً من الروس. . . . الخ. وتستعمل التهويل والتهويش والمبالغة مثل الإدعاء بأن بلدة ما قد محيت عن آخرها في الوقت الذي يكون فيه عدة بيوت فقط قد تهدمت، واختيار جانب من الحقائق يخدم الغرض وتجاهل بقية الحقائق. وتلجأ إلى الاختلاق والتشويه وتغيير الحقائق والأرقام، وتستخدم الصور الكاريكاتيرية والتهكم والسخرية. وتعمد إلى التكرار حتى يؤمن الناس بالفكرة حتى وإن كانت كذباً وهذا مبدأ من مبادىء هتلر المعروفة.

*** الدعاية المضادة: (Counter Propaganda)**

وتقوم على أساس تمييز الدعاية الخاطئة وكشفها ومهاجمتها بطريقة مباشرة، وتهدف إلى تجنب الوقوع تحت تأثيرها ضد إرادة الأفراد والجماعات. ومن أساليبها: دراسة وتحليل الدعاية، ومعرفة أساليب الدعاية وحيله المختلفة، والقيام بالدعاية المضادة التي تقدم للناس معتقدات واتجاهات مضادة لتلك التي يريدها الداعية، والتصرف وعمل شيء فيما يتصل بالحاجات والمطالب المسؤولة عن جعل الدعاية الخاطئة مقبولة.

*** الدعاية التجارية والتسويق:**

ينبغي أن نبدأ بالسؤال عن العوامل التي تؤثر على الفرد فتدفعه إلى شراء بضاعة معينة دون أخرى. ولا شك أن هذه العوامل المتعددة، فالمستهلك يتأثر عادة بما يشير به غيره، وخاصة أولئك الذين يقارن نفسه بهم، أو يستخدمهم كجماعات مرجعية، وسوف نعرض من الفقرات التالية لعدد من الدراسات في هذا الموضوع نظراً لأهميته.

---

(١) من المعروف في نظرية الأنماط أن الناس والأشياء يمكن وضعهم في أنماط جامدة، وأن النمط يعطي للفرد أو الشيء أوصافاً ليست فيه.

ومن الدراسات الأولى في هذا الميدان، تلك التي أجريت في ديكاتور بولاية إلينوي بأميركا عام ١٩٤٥، بقصد تحليل العوامل الفعّالة في تشكيل سلوك السيدات في مجالات الشراء واختيار الأزياء، ومشاهدة الأفلام السينمائية، وفي تشكيل آرائهن في المسائل العامة.(١) وقد أجريت في هذه الدراسة مقابلات مع عينة من السيدات على فترات لمعرفة من غيرت رأيها، أو سلوكها الشرائي، ودرست العوامل التي أدت إلى هذا التغيير.

وتؤكد هذه الدراسات الأهمية النسبية لتأثير الاتصال الشخصي إذا قورن بوسائل الدعاية الجمعية. كما أسفرت هذه الدراسات عن أن «قادة الرأي» أو «المؤثرين» على الأفراد في سلوكهم، أو في اتخاذهم لقرار معين، يختلفون باختلاف الموقف وباختلاف القرار. ولا يتحتم أن يتميز هؤلاء القادة بخصائص معينة مثل الثروة، أو المكانة الاجتماعية المرتفعة، بل إن اتصالات هؤلاء القادة يغلب أن تكون مع أفراد من نفس مستوياتهم.

والنتيجة الهامة التي تشير إليها هذه الدراسة هي أن القائم بالدعاية التجارية، يتعين عليه أن يتعرف إلى «قادة الرأي» بالنسبة لكل بضاعة، وكيف يمكن الاتصال بهم، وما هي خصائص البضاعة التي يجب إبرازها وتأكيدها.

وربما كانت أهم صفة تحدد تأثير الجماعة المرجعية على الأفراد في شرائهم لبضاعة هي درجة لفتها للنظر. وقد تكون البضاعة ظاهرة وواضحة، ولكن يملكها كل شخص، فلا تكون ملفتة للنظر. ويؤدي ذلك بنا إلى التمييز بين تأثير الجماعة على المشتري في شراء البضاعة، وبين تأثيرها عليه في شراء كل من البضاعة وفي اختيار الصنف.

فمثلاً، قد يكون للجماعة المرجعية تأثير على شراء صنف معين من البضاعة دون أن يكون لها تأثير على شراء البضاعة عامة (كالجرائد، أو الملابس مثلاً...)، وقد يكون لها تأثير على شراء كل من البضاعة والصنف. فمثلاً، ثبت تجريبياً من الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة الأميركية أن السيارات، والسجائر، والبيرة، والعقاقير، يتأثر شراؤها سواء من حيث

---

(١) Katz. E. & Lazarsfeld. P. E: Personal Influence. Glencoe. III. The Free Press, 1955.

البضاعة وصنفها، بالجماعة المرجعية، أي أن شراء الفرد لسيارة أو عدم شرائه لها يتأثر بما يفعله الآخرون ممن يكوّنون جماعته المرجعية، وكذلك يغلب أن يشتري الفرد الصنف الذي يشتريه أفراد جماعته المرجعية.[1] إلاّ أنه بينما يقوم التمييز بين أصناف العربات إلى حدد كبير على أساس صفات حقيقة يكون مثل هذا التمييز مثل هذا التمييز (أي التميز على أساس الصفات) بين أصناف السجائر صعباً، ومن ثم، تنسب إليها هذه الصفات في الإعلان عن طريق الجماعة المرجعية المناسبة.

وقد وجد بالنسبة لأجهزة تكييف الهواء، أن الصنف المعين ليس له دلالة اجتماعية، ولكن المهم هو شراء البضاعة نفسها، وخاصة نظراً لإمكان رؤية ما يدل على وجود الجهاز من خارج المنزل، وقد وجد في إحدى المدن، أن شراء هذه الأجهزة كان مركزاً تقريباً في مساحة صغيرة من المدينة، وغالباً ما تكون صفاً واحداً في إحدى الشوراع، مما يدل على أن جماعة الجيران هي الجماعة المرجعية المؤثرة على شراء هذه الأجهزة. ولنا أن نتوقع بالطبع، أنه إذا وصل شراء بضاعة معينة في مجتمع معين إلى نقطة التشبع، فإن تأثير الجماعات المرجعية يقل بالنسبة لكل من البضاعة والصنف، ولكن بالنسبة لصنف جديد من هذه البضاعة، تصبح الجماعة المرجعية إيجابية التأثير بالنسبة للصنف، وسلبية التأثير بالنسبة للبضاعة.

وطبيعي أن مثل هذا التحليل ليس عاماً لمشكلات الشراء على كل المستويات، وأنه يختلف باختلاف الثقافات والمستويات الاقتصادية ـ الاجتماعية، والمعايير الاجتماعية. ويتعين دائماً القيام بالبحوث للتأكد من حقيقة تأثير الجماعات المرجعية على شراء البضاعة والصنف في ظروف معينة. وحينئذ يمكن الاطمئنان إلى إمكان وضع خطة فعّالة للدعاية. فمثلاً، إذا وجد أن شراء كل من البضاعة والصنف لا يتأثر تأثراً قوياً بجماعة مرجعية، تركزت الدعاية حول صفات وخصائص البضاعة، وثمنها، وما تتميز به عن

(1) Likert, R. & Hayes. S. P: (Eds) Some Applications Of Behavioral Reserach, Basle: Unesco, 1957.

غيرها من البضائع. أما إذا ثبت تأثير الجماعة المرجعية، فإن الدعاية تتركز حول أنواع الناس الذين يشترون البضاعة، وذلك لتأكيد وتدعيم نطاق من تشملهم هذه الفئات من الناس. ومن الأخطاء الشائعة في الدعاية أن يخلق المعلن، أو أن يدعم صورة عن المستهلكين تشمل فئة محدودة جداً، فيضيق بذلك نطاق الاستهلاك، وإيصال دعايته لمستهلكين جدد إلى فقدان الجماعات القائمة من المستهلكين ممن قد تتأثر صورتهم القائمة عن المستهلك تأثراً سلبياً. ومن الوسائل التي يمكن اتباعها للتغلب على الصعوبات السابقة: استخدام وسائل منفصلة للإعلان يمكن عن طريقها الوصول إلى جماعات جديدة من المستهلكين دون أن يؤدي ذلك إلى تغير الصورة القائمة لدى المستهلكين الحاليين، وكذلك الإعلان التعاوني الذي يقوم به مجموعة من الشركات المنتجة للبضاعة، حتى يقل الضرر الناشيء عن فقدان منتج واحد لعدد من المستهلكين في محاولة اجتذاب مستهلكين جدد.

وقد أجريت دراسة لتقدير الأثر السلبي لكل من صفات نوع معين من أنواع الطعام، وأثر الجماعة المرجعية على الشراء، ووجهت إلى أفراد عينة من مستهلكي هذا الطعام عدة أسئلة لمعرفة رأيهم فيه. هل هو مفيد أم ضار صحياً؟ وهل يؤدي إلى السمنة؟ وهل هو اقتصادي؟ وهل هو طيب المذاق؟ الخ.... كما سئل هؤلاء الأفراد عما إذا كان معظم أصدقائهم يقبلون على هذا النوع من الطعام أم لا؟

وقد وجد أن عدد مستهلكي هذا الطعام، ممن وصفوه وصفاً سلبياً، ولكن كان يقبل عليه معظم أصدقائهم، كان أكثر من أولئك الذين وصفوه وصفاً إيجابياً، ولكن لم يكن يقبل عليه معظم أصدقائهم، أي أن الإدراك الإيجابي لسلوك الجماعة المرجعية بالنسبة للطعام إذا صاحبه إدراك سلبي لصفاته الحقيقية، فإنه يؤدي إلى استهلاك أكبر مما يؤدي إليه الإدراك السلبي لسلوك الجماعة المرجعية مع الإدراك الإيجابي لصفات الطعام.

ومعنى ذلك أن الجماعة المرجعية أقوى تأثيراً من صفات الطعام. ولذلك، فإن الدعاية لهذا الطعام يجب أن تتركز حول جوانبه الاجتماعية،

وحول إقبال جماعات كثير تشابه الجمهور الذي توجه إليه الدعاية بدلاً من أن تتركز حول الصفات الحقيقية للبضاعة.

وعلى كل حال، فإنه الدعاية الناجحة هي التي تقوم على أساس دراسة الأسباب والدوافع الكامنة وراء الاتجاهات، كما تقوم على أساس دراسة الاتجاهات نفسها. فإذا أسفر البحث مثلاً، عن أن السيدات لا يقبلن على نوع جديد من الملابس لا يحتاج إلى كي، نتيجة عدم معرفتهن بهذه الميزة فإن الدعاية تتجه إلى تعريف السيدات بها، وإذا كان السبب هو عدم رغبتهن في الظهور بمظهر ربة البيت التي تحاول التخفف من عناء واجباتها المنزلية، فإن الدعاية تتجه إلى إظهار غيرهن من السيدات مثلهن، يستمتعن بمزايا هذا النوع الجديد من الملابس، وإنهن يستطعن خدمة عائلاتهن عن طريق توفير الوقت اللازم لرعايتها والذي كان يصرف في كيّ الملابس.(١)

□ الإعلام: (Information)

* تعريف الإعلام:

الإعلام هو عملية نشر وتقديم معلومات صحيحة، وحقائق واضحة، وأخبار صادقة، وموضوعات دقيقة، ووقائع محددة، وأفكار منطقية، وآراء راجحة للجماهير مع ذكر مصادرها خدمة للصالح العام.

ومن ذلك يتضح أن الإعلام يختلف عن الدعاية، فالإعلام يقدم حقائق مجردة بعضها سار وبعضها غير سار. وليس للإعلامي غرض معين ينشره على الجمهور، اللهم إلاّ الإعلام في حد ذاته. والأفكار التي ينقلها الإعلامي تكون موضوعية تماماً (أو هكذا يجب أن تكون).

أما في الدعاية فإننا نجد أن الداعية يستخدم حقيقة مجردة ويستغلها بطريق مباشر في تأييد وجهة نظره والقضية التي يعالجها، ويهدف الداعية إلى هدف معين وهو الترويج لفكرة أو مذهب سياسي والاستحواذ على زمام الأفراد والجماعات أو دفعهم إلى سلوك معين عقدت النية على تنفيذه. وعلى العموم فإن علم النفس الاجتماعي يرى في الدعاية محاولة للتأثير في اتجاهات الناس

(١) Ableson, H. I: Op. Cit. (P. 62).

وآرائهم، ومن ثم في سلوكهم بحيث تأخذ الوجهة التي يرغب فيها الداعية، ويحدث هذا عن طريق الإيحاء أكثر مما يحدث بواسطة الحقائق والمنطق. وعلى ذلك ـ فكما سبق أن ذكرنا، تصبح الدعاية نوعاً من الإعلام إذا قام بها رجال الإصلاح والدعوة والفكر لاجتذاب الأفراد والجماعات إلى مبادىء جديدة تعتمد على الحقيقة.

* سيكولوجية الإعلام:

تعتبر عملية الإعلام عملية اتصال بين مرسل (الإعلامي) ومستقبل (الجمهور) عن طريق وسيلة إعلامية (الصحيفة أو الإذاعة أو التلفزيون أو السينما...) تنتقل بواسطتها الرسالة الإعلامية (في شكل رموز لغوية ومصورة) من طرف إلى آخر، ويقوم الجهاز العصبي بالدور الرئيسي في استيعاب الرسالة الإعلامية باعتبارها مثيراً يستجيب له الأفراد أو الجماعات.

إن الاستجابة للرسالة الإعلامية تتضمن عمليات نفسية كثيرة، فالرسالة الإعلامية (كمثير) لكي يستجيب لها المستقبلون الاستجابة المرجوة لا بد أن تكون مشوقة غير مملة تتناسب مع طابع الشخصية والمجال النفسي الذي يوجد فيه الفرد والجماعة. وتتلخص أهم عوامل الرسالة الإعلامية فيما يلي[1]:

١ ـ التناغم أو التشابه والمشاركة في الخبرات والصور لدى كل من المرسل (الإعلامي) والمستقبل (الجمهور) بما يكفل فهم الرموز ومعرفتها والاستجابة لها.

٢ ـ استثارة انتباه المستقبل، واستعمال رموز مفهومة.

٣ ـ ربط الرسالة الإعلامية بحاجات المستقبل مع اقتراح حلول مشبعة لها بشرط ألا تتنافى مع العادات والتقاليد والقيم والمعايير الاجتماعية.

٤ ـ مراعاة الحالة النفسية للمستقبل ومراعاة الدقة في اختيار الوقت المناسب والمكان الملائم والوسيلة المجدية حسب نوع وقدرة المستقبل.

٥ ـ الاهتمام باستعمال الألفاظ وتقديم الصور التي يستطيع المستقبل

---

(١) إبراهيم إمام: فن العلاقات العامة والإعلام، القاهرة، ١٩٦٨م.

فهمها والاستجابة لها حسب إطاره المرجعي وخلفيته الاجتماعية والاقتصادية.

٦ ـ التخلص من عوامل التشويش التي تقف في سبيل التفاهم بين المرسل والمستقبل. (ومن أمثلة ذلك صعوبة فهم الرسالة الإعلامية أو سرعة تقديمها أو عدم ملاءمة وسيلة نقلها... الخ).

* وسائل الدعاية والإعلام:

يمكن تقسيم الدراسات التي دارت حول وسائل الدعاية والإعلام إلى ثلاثة أقسام: قسم منها يتم بدراسة المضمون أو المحتويات التي تسوقها، وقسم ثان لدراسة الجمهور وبيان نسبة الأفراد الذين يصل إليهم أثرها، وقسم ثالث يحاول بيان أثرها.

* دراسة المضمون:

تدرس محتويات الصحف والكتب والنشرات، كذا الأحاديث والبرامج الإذاعية لبيان ما فيها من حيل الدعاية، إما للوقاية منها أو لاستغلالها. فمن البحوث التي قام بها دافيسون (Davison) عام ١٩٤٧، إذ أخذ عينة من الصحف التي تصدر في برلين القطاعين الفرنسي والأميركي وعينة من الصحف التي تصدر في القطاع الروسي. واستغل الرموز الآتية: الولايات المتحدة، بريطانيا العظمى، الاتحاد السوفياتي، فرنسا، الأمم المتحدة، الحزب الشيوعي، الدول المناصرة لروسيا، اليونان، إيران. وحاول بيان ما إذا كانت هذه الرموز تظهر في الصفحة الأولى بشكل مقبول أو غير محايد، فإذا ظهر الخبر مثلاً بشكل إجمالي بصورة مقبولة عن الولايات المتحدة في مدها العون لأوروبا الجائعة وضع علامة إيجابية أمام الولايات المتحدة، إما إذا ظهر الخبر ليوحي بالامبريالية الأميركية العسكرية، وضع علامة سلبية أماها. فبيّنت هذه الدراسة اختلافاً كبيراً بين محتويات الصحف في القطاع الروسي والقطاعين الآخرين، مما يبين أن الأخبار تتفق مع مبادىء من يقومون بنشرها..

ثم حاول دافيسون بعد ذلك تحليل المحتويات تبعاً للأفكار الواردة فيها، فوجد أن الأفكار الرئيسية فيها هي الاضطراب الاقتصادي في أميركا تتبع سياسة عسكرية واستعمارية وسياسة الدولار وما إلى ذلك.

وقد قام دالين (Dallin) في عام (١٩٤٧)، بدراسة مماثلة لمحتويات الصحافة الروسية، فوجد أن ٨٠٪ من الأخبار عن الولايات المتحدة في جريدة برافدا تدور حول:

١ ـ العسكرية الاستعمارية في سياسة الولايات المتحدة الخارجية.

٢ ـ أقوال الأفراد أو جماعات في أميركا مناصرة للاتحاد السوفيتي أو تنفيذ سياسة أميركا وبريطانيا.

٣ ـ الرّجعية، والفاشية، والتمييز العنصري، والاحتكارية في أميركا.

٤ ـ إضطراب العمال، والبطالة، والغلاء، وقرب وقوع أزمة اقتصادية في أميركا.

كما يذكر أن الصحف الروسية تستغل طرقاً مختلفة لتحريف الأخبار الأميركية مثل التهويل من الخلافات العنصرية وجعلها محور جدل ونقاش وإبراز كلمات وأفعال بعض الأميركيين الذين يمثلون الشعب الأمركي.

وقام كرايزبرج (Kreisberg) (١٩٤٦ ـ ١٩٤٧) بالتالي بتحليل ما قيل عن الاتحاد السوفياتي في جريدة النيويورك تيمس في المدة ما بين ١٩١٦ سنة ١٩٤٦ فوجد أن الأفكار الأساسية تتلخص فيما يلي:

١ ـ أن زعماء الاتحاد السوفياتي لا أخلاق لهم، وظالمون وغير معقولين.

٢ ـ أن حكومة الاتحاد السوفياتي لا تمثل الشعب.

٣ ـ أن حكومة الاتحاد السوفياتي لن تنجح.

٤ ـ أنها دولة تعيش على السلب والنهب.

٥ ـ أن الحكومة السوفييتية والشعب السوفييتي قوم غامضون فلما دخلت روسيا الحرب مع ألمانيا ظهرت الأفكار المناصرة مثل:

١ ـ الروسيون يتميزون بصفات المحارب العنيد.

٢ ـ إن الشعب السوفياتي شعب قوي الخلق ومبدع، غير أن كرايزبرج

يقدر أن الأفكار المناهضة تفوق الأفكار المناصرة، وأن عدم الدقة كانت دائماً موجودة في سياق الأخبار عن الاتحاد السوفييتي.

لقد دارت معظم الدراسات بين هذا النوع حول تحليل محتويات المادة المكتوبة، غير أنه يمكن اتباع نفس الطريقة في تحليل محتويات الأحاديث الإذاعية والأفلام السينمائية وما إليها.

*** المضمون الإعلامي وأثره في الجماهير:**

يمكن إجمال نتائج البحوث الخاصة بتحليل المضمون الإعلامي وأثره في الجماهير فيما يلي[1]:

١ ـ في حالة عرض قضية ما على جمهور مثقف ثقافة عالية، يجب تقديم وجهتي النظر المختلفتين. أما في حالة الجمهور الأمي أو قليل الحظ من الثقافة والذي يميل إلى القضية أصلاً فيكفي عرض وجهة النظر المستهدفة فقط.

٢ ـ يجب أن يلتزم الإعلامي بالموضوعية، وأن يبتعد عن الحياد الظاهري والانحياز المستتر لوجهة نظر واحدة، لأن الحياد الظاهري والانحياز المستتر يؤديان إلى خداع الجمهور وانصرافه عن الرسالة الإعلامية وشكه في مضمونها.

٣ ـ يعتبر عرض وجهتي النظر معاً (أي وجهة النظر المعضدة ووجهة النظر المعارضة) بمثابة «تحصين» للجمهور ضد التحول إلى وجهة النظر الأخرى حين تعرض عليه. أما إذا التزم الجمهور علناً بوجهة نظر تم الاقتناع بها في إطار من الحرية، فإن تعريض الجمهور لوجهة نظر واحدة يصبح كافياً.

٤ ـ تزداد قوة تأثير المضمون الإعلامي في تحول الرأي عند الشرح والتصريح بالاستنتاجات أكثر منها عن العرض والتلميح فقط.

٥ ـ وكلما كان طريق تحقيق الأهداف واضحاً محدداً أمام الجمهور كان تحول الرأي إلى سلوك أسهل وأيسر.

(١) إبراهيم إمام: الإعلام والاتصال بالجماهير. القاهرة، ١٩٦٩.

٦ ـ وكلما زاد استخدام التهديد والتخويف كأداة للتأثير في الرأي وتحويله، يحدث أثراً قليلاً. وكلما قل استخدامه فإن ذلك يحدث تأثراً أكبر.

٧ ـ يؤثر التكرار تأثيراً قوياً في إقناع الجماهير بالرسالة الإعلامية بشرط أن يكون متغيراً متنوعاً وألا يصل إلى حد الإلحاح والمضايقة والمطاردة حتى لا يحدث أثراً عكسياً.

٨ ـ يؤدي الإعلان عن الاستجابات الناجحة للرسالة الإعلامية إلى مزيد من الاستجابات الناجحة الجديدة.

٩ ـ استغلال الاتجاهات النفسية السائدة وأنماط السلوك الحالية يساعد في التحول إلى أهداف جديدة.

١٠ ـ الاستناد إلى الحاجات النفسية وإشباعها. والدوافع النفسية للسلوك البشري ومقابلتها يسهّل العملية الإعلامية. أما خلق حاجات نفسية جديدة والحث على اكتسابها وتعلمها فإنه يكون أصعب بكثير.

والإعلام لكي ينجح، والرسالة الإعلامية لكي تحظى بالتقبل والاهتمام. لا بد أن تهدف إلى إشباع الحاجات النفسية للجماهير وتلبية رغباتهم وتحقيق فائدة ملموسة لديهم في حياتهم اليومية. ومن أهم حاجات الجماهير التي يشبعها الإعلام ما يأتي:

١ ـ الحاجة إلى المعلومات والتسلية والترفيه.

٢ ـ الحاجة إلى الأخبار حول مشكلات الساعة.

٣ ـ الحاجة إلى رفع مستوى المعارف والثقافة العامة.

٤ ـ الحاجة إلى دعم الاتجاهات النفسية وتعزيز المعايير والقيم والمعتقدات أو تعديلها والتوافق مع المواقف الجديدة.

* دراسة عدد الجمهور:

لا شك أن هناك من الصحف والمجلات ما يجذب أكبر عدد من القرّاء. كما أن هناك من الصحف والمجلات ما يجتذب نوعاً من القرّاء من ناحية السن ومن ناحية المستوى الثقافي والسمتوى الاجتماعي والاقتصادي. وهناك

محاولات تمت لدراسة جمهور القراء، منها الدراسة التي قامت بها مجلة لايف. وتمت بطريقة المقابلة لعينة مختارة اختياراً دقيقاً حتى تمثل جمهور القرّاء في الولايات المتحدة. وكان القائم بالمقابلة يزور القارىء ويعرض عليه أربع مجلات: ثلاثاً منها ظهرت منذ أربعة أسابيع مضت. وواحدة منها جديدة لم تصل بعد إلى أيدي القراء، وكان يطلب من القراء أن يتصفح المجلات ويبين المقالات التي تعتبر مألوفة لديه. ويستخدم العدد الجديد لمعرفة مدى صدقه من كذبه. فإذا فرضنا أن ٢٠ ٪ لا تعتبر تحديداً دقيقاً لعدد القراء، فإذا طرحنا منها نسبة الربع الذين أدعوا مقالات لم تنشر بعد. كانت النسبة ١٥ ٪. وهذه هي النسبة الفعلية للقراء. بعد تحديد نسبة القراء يمكن دراستهم من ناحية العوامل المطلوب دراستها (السن، الجنس، درجة التعليم، الداخل، الخ....).

أما دراسة مستمعي المذياع فقد تمت بعدة طرق منها طريقة هوبر الذي كان يتم الاتصال فيها تليفونياً بأصحاب أجهزة الراديو وسؤالهم عما إذا كانوا يستمعون للمذياع حالياً. وأي البرامج يستمعون إليها، وأي محطة من المحطات، وكم عدد الأفراد في المنزل يستمعون إلى البرنامج. بعد ذلك يتم حصر نسبة العائلات التي تستمع لكل برنامج من البرامج في وقت معين. ولما كانت بعض البيوت تخلو من التليفونات. انتقدت هذه الطريقة بأن العينة فيها متحيزة، أي غير ممثلة لجمهور المستمعين للإذاعة.

* خصائص وسائل الإعلام وأثرها:

يميل البعض إلى تقسيم وسائل الإعلام إلى قسمين:

أولاً: - وسائل الإعلام العامة وتشمل الصحافة والإذاعة والتليفزيونات والسينما ولإعلانات واللافتات والمهرجانات وغيرها مما تنتجه مؤسسات النشر العامة. مما عرض على الجمهور العام.

ثانياً: - وسائل الإعلام الخاصة وهي التي تصدرها مؤسسة معينة كصحيفة المؤسسة أو نشراتها أو كتيباتها أو أفلامها أو حفلاتها أو معارضها... الخ.

ومن أهم خصائص وسائل الإعلام ما يلي:

١ ـ وسائل الإعلام السمعية كالإذاعة تساعد على تذكر المواد البسيطة القصيرة.

٢ ـ وسائل الإعلام البصرية كالصحافة والكتب تساعد على تذكر المواد المعقدة الطويلة. ولا جدال في أن الكلمة المطبوعة أقوى أثراً فهي تلقى إيماناً وتصديقاً أكثر من غيرها.

٣ ـ وسائل الإعلام السمعية البصرية كالتليفزيون والسينما تمتاز بالواقعية والحيوية والتأثير القوي وتجمع بين خصائص كل من وسائل الإعلام السمعية ووسائل الإعلام البصرية.

٤ ـ وسائل الإعلام المكانية كالكتب والصحف والمجلات واللافتات تتميز بأن القارىء أو المشاهد يستطيع السيطرة على الوسيلة بطريقة تلائمه فيمكنه الإعادة والمراجعة واختيار الوقت المناسب والسرعة المناسبة له، ولذلك فهي أصلح بالنسبة للموضوعات المعقدة الصعبة الطويلة ذات التفاصيل الكثيرة الدقيقة وهي إلى جانب ذلك تمكن من النقد.

٥ ـ وسائل الإعلام المكانية البصرية تتميز بأنها تناسب الأذواق المختلفة والأعمار المختلفة وتعبر عن الاتجاهات المتعددة.

٦ ـ وسائل الإعلام الزمنية السمعية كالإذاعة تناسب التنظيمات اللغوية السهلة والعبارة البسيطة القصيرة وتناسب كلاً من متوسط الثقافة والأمي. وهي لسرعتها من أصلح الوسائل للإيحاء والتأثير النفسي في الجماهير العريضة. ولذلك فهي تلعب دوراً هاماً في الدعاية والإعلان ايضاً. إلا أن للوسائل الزمنية السمعية أوجه قصور حيث لا يمكن السيطرة عليها وهي محددة الموعد ولا يمكن الاستفادة بالإعادة أو قد لا تتناسب سرعتها مع سرعة الفرد في الفهم والاستيعاب.

٧ ـ تلعب الفروق الفردية والعادات والتقاليد والأساليب الحضارية دوراً هاماً في اختيار أنسب وسائل الإعلام سواء كانت سمعية أو بصرية وتحديد أكثرها ملاءمة بالنسبة للفرد والجماعة.

ومن أحسن أمثلة الدراسات التي تدل على أثر الإذاعة قصة غزو العالم برجال جاءوا من الفضاء. إذ في مساء ٣ أكتوبر ١٩٣٨ كان ما يقرب من ستة ملايين نسمة يستمعون إلى تمثيلية في الإذاعة. ويقدمها أورسون ويلز الممثل المشهور. وكان التمثيل متقناً، فأذاع الممثل خبر غزو العالم برجال من الفضاء يهددون العالم والمدينة، وقبل إنهاء التمثيل هرع الناس إلى حزم أمتعتهم وركبوا سياراتهم تاركين منازلهم طالبين الهرب وهم يصيحون ويبكون ويدعون الله. . .

لقد تمت مقابلة عدد من الأفراد ممن تملكهم الذعر، وبسؤالهم تبين أن من أسباب فزعهم ثقتهم في مذيعي الأخبار والمعلقين، وأن خوفهم تأكد حينما رأوا جيرانهم وقد تملكهم نفس الانفعال وتصرفوا نفس التصرف.

ولا غرو إذا كانت الإذاعة من أول الأماكن الاستراتيجية التي يسعى إليها قادة الثورات والانقلابات السياسية. والأمثلة أمامنا جميعاً واضحة في كثير من الدول في تلك السنوات الأخيرة.

أما الأفلام السيمائية فقد بينت الدراسات بصورة قاطعة بأنه من الممكن تغيير الاتجاهات النفسية عند الأفراد عن طريقها. فهناك دراسات عدة تبين كيف غيرت الأفلام السينمائية من تعصب تلاميذ المدارس في أميركا ضد الزنوج أو الصينيين وغيرهم من الأقليات بعد عرض أفلام سينمائية عليهم تمثل حياة الجماعات كما سبق أن أوردنا.

□ الإعلان؛ (Advertising)

* معنى الإعلان:

يهتم علم النفس بالإعلان من حيث أنه وسيلة من وسائل التأثير في السلوك. إنه يقتحم المجال النفسي للإنسان بدون استئذان.

والإعلان هو نشر المعلومات والبيانات عن الأفكار المختلفة، ومقابل أجر مدفوع، بقصد خلق حالة من القبول والرضا النفسي في الجماهير تجاهها، والإعلان غير شخصي وغير مباشر (لأن الاتصال بين المعلن والجمهور ليس شخصياً وغير مباشر). وحيث أن المعلن محدد ومعروف ويدفع ثمن النشر فإنه

يتحكم في رسالته الإعلانية وفي طريقة نشرها والمكان الذي تشغله والوقت الذي تظهر فيه.

ولقد أصبح الإعلان الآن (إعلاناً إعلامياً) بمعنى أنه أصبح وسيلة هامة من وسائل العلاقات العامة من أجل التسويق وترويج المنتجات من أجل الإعلام وشرح وجهات نظر المؤسسات والهيئات وتفسير سياستها وأعمالها ووظيفتها في المجتمع والدور الذي تقوم به في الحضارة وذلك بغية كسب الرأي العام.

* وسائل الإعلان:

أهم وسال الإعلان، كما ذكرها خليل صابات[1]، هي اللوحات الإعلانية، ولوحات الدعاية، والملصقات واللافتات الضوئية، واللافتات العادية في الطرق ووسائل المواصلات والرسوم على الجدران، والنشرات، والنوافذ التجارية والمعارض، وأسواق الإنتاج، والصحافة، والمطبوعات، والسينما، والإذاعة والتلفزيون، والسلع الإعلانية، والمسابقات الإعلانية، وشرح طريقة استعمال السلعة. ووسائل أخرى كعلب الكبريت وطوابع البريد والمفكرات والنتائج (التقويم) والهدايا والعينات. . . الخ.

هذا ويجب توخي الدقة في اختيار أنسب وسائل الإعلام من حيث سعة الانتشار وقوة التأثير. . . . الخ.

* سيكولوجية الإعلان:

ينظر علم النفس إلى الإعلان من حيث أنه موقف إدراكي عام (لا يتطلب استجابة مباشرة يجعل الفرد يستجيب فيما بعد وفقاً له! ينطبع فيه من آثار نتيجة لهذا الموقف بحيث تكون الاستجابة المرجأة فيها نوعاً من التفضيل لموضوع الإعلان.

ومن أهم قوانين الإدراك التي يفيد منها الإعلان ما يلي:

١ ـ قانون التكرار: فالمادة التي يتكرر وجودها في الإدراك الخارجي

---

(١) خليل صابات: الإعلان، تاريخه، أسسه وقواعده، فنونه وأخلاقياته. القاهرة ١٩٦٩.

تكون أسهل تذكراً واستدعاء وتأثيراً من غيرها. ويلاحظ أن التكرار الموزع أفضل من التكرار المركز. ويلجأ المعلنون إلى التكرار في شكل جملة إعلانية منظمة لا هي بالطويلة المملة ولا هي بالقصيرة التي لا تتيح فرصة التدعيم الكافي. ويلاحظ أن التكرار الملح يبدد الانتباه ويظهر الإعلان في ثوب المطارد والطارد للانتباه أكثر من الجاذب له.

٢ ـ قانون الأولوية: فالخبرات التي يمر بها الفرد لأول مرة تترك في الذاكرة أثراً بالغاً.

٣ ـ قانون الحداثة: فالصور والمعاني التي وردت حديثاً في إدراك الفرد أو في تفكيره يكون استدعاؤها أيسر من غيرها.

٤ ـ قانون الشدة: فكلما قويت المثيرات كلما كان تأثيرها أقوى وساعد هذا على استدعائها

٥ ـ قانون ثبات الملابسات: فعندما يوجد الفرد في نفس المجال السلوكي الذي اكتسب فيه الخبرة فإن ذلك يعينه على استدعائها.

ومن أهم أهداف الإعلان إثارة وجذب وتركيز انتباه أكبر عدد ممكن من الأفراد الذين تصلهم وسيلة النشر الإعلانية والاحتفاظ بهذا الانتباه أطول مدة ممكنة. أي أنه لا بد أن يترك تأثيراً قوياً في ذاكرة الفرد بحيث يمكن استدعاء بعضه أو كله بعد فترة من الزمن. ويلجأ المعلن في هذا الصدد إلى كل وسائل التشويق والجدة والطرافة... الخ،

ومن أهم وسائل جذب الانتباه للإعلان ما يلي:

١ ـ كبر المساحة التي يشغلها.

٢ ـ طول الوقت الذي يقدم فيه.

٣ ـ جاذبية ألوانه وسهولة رؤيته.

٤ ـ حسن طريق أدائه وعرضه ووضوح إلقائه لتسهيل الاستيعاب والفهم.

٥ ـ جودة تصميمه وإخراجه وتنظيم أجزائه حتى تبدو وحدة متكاملة.

٦ ـ المكان المناسب: كما في الصحفة الأولى أو الأخيرة من الصحف خاصة في مكان منفرد وفي أعلى الصفحة يميناً ويساراً، والإعلان بين الأغنيات في الإذاعة، والإعلان العمودي على الطريق.

٧ ـ الاعتدال في المادة الإعلانية وعدم الحشو الازدحام أكثر من اللازم.

٨ ـ استخدام الوسائل السمعية والبصرية المعينة بدقة خير استخدام مثل الصور الفوتوغرافية وصور الإنسان والمشاهير والألوان والأصوات الجذابة.

٩ ـ التجّديد والتنويع الذي يساعد على جذب الانتباه سواء كان التجديد في الحجم أو الألوان أو العبارات أو الصور... الخ مع الاحتفاظ بمجموعة من ملامح الإعلان ثابتة مثل الشعار أو العنون مع تنويع التفاصيل الأخرى. ولا شك أن لكل جديد لذة. ويستغل المعلن الإعجاب بالجديد باستحداث كل ما يلفت النظر ويثير الانتباه ويدأب على التطوير والتجديد وإبراز ذلك مع إعلانه.

١٠ ـ الحركة التي تجذب الانتباه أكثر. فالإعلان المتحرك (كما في أضواء النيون) أفضل من الثابت.

١١ ـ يضاف إلى ذلك سهولة الفهم والقدرة على الإقناع والتأثير والحفز على السلوك.

ومن الأسس الهامة في الإعلان تثبيت صورته في الذاكرة أي تذكر الفكرة أو السلعة أو الخدمة حتى تنشأ الحاجة إليها فعلاً. ومن وسائل تحقيق هذا إلى جانب ما ذكرناه من وسائل جذب الانتباه: تكوين ارتباط بين الفكرة أو السلعة أو الخدمة وبين الاسم التجاري أو الماركة المسلجة، بحيث يتميز ذلك بالسهولة والاختصار والبساطة ويستخدم في ذلك الشعارات البسيطة والعلاقات التجارية والرسوم المميزة والألحان المميزة التي تعتبر مثار استجابته هي تذكر موضوع الإعلان. وكذلك يلجأ المعلن إلى تكوين ارتباط بين السلعة أو الخدمة وبين الحاجة التي تشبعها حتى إذا ما نشأت الحاجة استدعت إلى الذهن السلعة أو الخدمة المرتبطة بها.

والواقع أن إشباع الحاجات النفسية للجمهور والعمل على إرضاء الناس يتطلب دراسة سيكولوجية الجمهور وما يريده الناس، والعمل على استغلال

انفعالاتهم وعواطفهم وميولهم بما يؤدي إلى إقناعهم، فالإعلان يعتمد أساساً على الإقناع لضمان رأي الجمهور.

العلاقات العامة : (Public Relation)

تعريف العلاقات العامة :

تتعدد تعاريف العلاقات العامة وتختلف باختلاف الاهتمامات. إلا أنه بالرغم من ذلك تتداخل هذه التعاريف تداخلاً كبيراً. ويمكن القول بأن العلاقات العامة فلسفة أو اتجاه أو علم تدار بمقتضاه المنظمة أو المؤسسة أو الهيئة أو الوزارة بحيث تتمكن من القيام بمسؤوليتها الاجتماعية، فتحلل رغبات وحاجات كل الأطراف والجماعات المعنية بالأمر (سواء كانت سلطة حكومية أو موظفين وعمالاً، أو عملاء ومستهلكين، أو حملة أسهم، أو الجمهور عامة، الخ. . .) كي تستجيب لاهتماماتها. ونستطيع أن نقول إذن أن العلاقات العامة هي الجهود المقصودة المستمرة المخططة التي تقوم بها إدارة المؤسسة والتي تهدف هي الجهود المقصودة المستمرة المخططة التي تقوم بها إدارة المؤسسة والتي تهدف إلى إلى الوصول إلى تفاهم متبادل وعلاقات سليمة بين المؤسسة وبين الجماهير التي تتعامل معها في داخلها وخارجها عن طريق النشر والإعلام والاتصال الشخصي، بحيث يتحقق في النهاية التوافق بين المؤسسة وبين الرأي العام.

ويرى إيفي لي (Ivy Lee) أبو العلاقات العامة كما يسمونه أن مهمة العلاقات العامة تتصل بالإعلام ونشر المعلومات الصحيحة عن المؤسسة للجمهور وذلك لكسب وده، وتستخدم في ذلك نشرات الأخبار والصور وإذاعة البيانات والتعليقات وعرض الأفلام وتنسيق المعارض والندوات. ويقوم جهاز العلاقات العامة بالتعريف بأهداف المنظمة وبنشاطها تعريفاً صحيحاً عن طريق تقديم المعونات الصحيحة ثم العمل على تكييف اتجاهات المنظمة وأعمالها مع مختلف الجماعات، وتحاول نسب التأييد المستمر لهذه الأهداف أو لهذا النشاط بمختلف طرق الإقناع. ويحدد إدوار بينز[1] أهم

---

(١) بينز، إدوارد وآخرون: العلاقات العامة فن. ترجمة وديع فلسطين وحسني خليفة.

المشكلات المتصلة بالعلاقات العامة في الخطوات التالية:

١ ـ تعيين أهداف العلاقات بصورة واقعية تحقق موازنة بين مختلف المطالب.

٢ ـ دراسة الجماهير المعينة بالأمر.

٣ ـ تعديل الأهداف، في ضوء الدراسة السابقة.

٤ ـ تقرير الاستراتيجية السليمة.

٥ ـ ترتيب الموضوعات والرموز والنداءات

٦ ـ تنظيم هيئة فعالة للقيام بالمهمة.

٧ ـ وضع الخطة فيما يتعلق بالتوقيت والأساليب (التكتيكات).

٨ ـ تطبيق الأساليب.

* سيكولوجية العلاقات العامة:

إن دراسة النقاط السابقة تعتمد في جوانب كثيرة منها على ما يقدمه علم النفس بصفة عامة وعلم النفس الاجتماعي بصفة خاصة، ويهمنا هنا أن نبرز أهمية مفهوم الجماعة في العلاقات العامة. فقد يتطلب الأمر بالنسبة لمشكلات معينة، أو ظروف معينة دراسة جمهور العملاء أو الموظفين أو المتعهدين أو حاملي الأسهم أو المسؤولين الحكوميين، الخ... وقد تكون كل فئة من هؤلاء جماعة مرجعية لها تأثيرها على المنظمة في زمن معين، وكل فئة بالتالي لها جماعاتها المرجعية التي قد تعمل المنظمة على التأثير فيها.

وإذا كان هدف العلاقات العامة هو كسب ثقة الناس في المنظمة وفي أهدافها، فإن أحسن وسائل كسب هذه الثقة هو العمل على الاحتفاظ بمستوى مرتفع من الروح المعنوية بين موظفي وعمال المنظمة. ولعلنا نلمس هذا التأثير بوضوح حين نقارن بين جاذبية مختلف الوزارات والمؤسسات بالنسبة لموظفيها ولعمالها. ففي البعض، يشعر الموظفون والعمال بولاء شديد نحو منظمتهم، ويتهافت الناس على الالتحاق بالعمل بها، بينما نجدهم في البعض الآخر يضيقون بالعمل بها ويعلنون عن سخطهم وعدم رضائهم[1]. ولا يرتبط

(١) مختار حمزة ورسمية خليل: السلوك الإداري (الفصل الرابع عشر) دار المجمع العلمي بجدة، ١٩٧٨.

الأمر في الحالين حتماً بمستور الأجور أو بظروف العمل، ولكنه قد يرتبط أشد الارتباط بمستوى العلاقات الإنسانية في المنظمة.

إن من أبرز وظائف العلاقات العامة رعاية العلاقات الإنسانية السلمية داخل المنظمة وخارجها والعمل على كسب ود الجماهير والتأثير في الرأي العام والحصول على تأييده. وهذا كله يتطلب تهيئة جو نفسي صالح لخلق علاقات ودية تقوم على الفهم والتفاهم المتبادل بين المؤسسة والأفراد وبين الأفراد بعضهم وبعض وبين الجماعات داخل المؤسسة وخارجها، مما يؤدي إلى التوافق الاجتماعي بين المؤسسة والجماهير.

وينبغي أن تبنى العلاقات العامة على أسس ومبادىء سليمة، ونذكر من بينها ما يأتي:

١ ـ البدء من داخل المؤسسة، والعمل على إيجاد تفاهم متبادل بين المؤسسة وجميع الأفراد العاملين بها، والعمل على تماسك الجمهور الداخلي وتدعيم روح الجماعة والتعاون في داخل المؤسسة.

٢ ـ مراعاة الصدق والأمانة في شرح كل ما يصدر عن المؤسسة حرصاً على كسب ثقة الجمهور ورضاه حتى تنجح المؤسسة وتدوم طويلاً.

٣ ـ التمسك بالأسلوب المهني والتمسك بأهداف العدل، واتساق القول والعمل، وأتباع المبادىء والقيم الأخلاقية العالية في جميع التصرفات.

٤ ـ الابتعاد عن اتخاذ موقف دفاعي وعن تغطية المساوىء وأوجه التعقيد، لأن ذلك يضرب ستاراً من التضليل يحجب الحقيقة ويعرقل وضوح الرؤية.

٥ ـ إظهار الحقائق في صراحة ووضوح حرصاً على كسب ثقة الجمهور وذلك لأن إخفاء الحقائق إذا نجح بعض الوقت. فإن هذا النجاح مؤقت وسرعان ما تنكشف الحقيقة ويفقد الجمهور ثقته في المؤسسة. كذلك فإن إخفاء الحقائق يترك المجال للصائدين في الماء العكر إلى نشر الإشاعات والأخبار الكاذبة التي تضر بمصالح المؤسسة وتبلبل أفكار جمهورها.

٦ ـ المساهمة في رفاهية المجتمع وتقدم أفراده أكثر من مجرد تحقيق

أكبر كسب مادي. وهذا يعمل على كسب تأييد الجمهور داخل المؤسسة وخارجها.

٧ ـ التعاون مع المؤسسات الأخرى والاتفاق على الخطوط العريضة في محيط العلاقات العامة حتى يتحقق لها جميعاً النجاح.

٨ ـ إتباع مناهج البحث العلمي المبنية على المنطق والتحليل الموضوعي في حل أي مشكلة حتى يمكن الوصول إلى قرار سليم مبني على الواقع[١].

وطبيعي أن هذا يتطلب في المشتغل بالعلاقات العامة أن يتحلى بصفات شخصية مكتسبة لا بد وأن يتعلمها قبل أن يبدأ عمله، كم أن عليه أن يدرس علم النفس بصفة عامة، وعلم النفس الاجتماعي بصفة خاصة، كما ينبغي أن يكون خبيراً في سيكولوجية الاتصال الجمعي سواء من حيث أسسها النظرية أو من حيث المهارات اللازمة لحسن استخدامها.

*** تخطيط برامج العلاقات العامة:**

يعتبر التخطيط من أهم سمات العلاقات العامة الحديثة ويجب أن يقوم تخطيط برامج العلاقات العامة على أساس تحقيق الأهداف الآتية[٢]:

١ ـ شرح وتفسير سياسة المؤسسة وأهدافها للجماهير.

٢ ـ تذليل الصعاب التي تجابه المؤسسة.

٣ ـ الحصول على رضاء الجماهير عن عمل المؤسسة.

٤ ـ رفع الروح المعنوية بين العاملين وضمان التعاون لتحقيق الأهداف.

٥ ـ توجيه إدارة المؤسسة فيما يتعلق بخطط المستقبل.

ويلزم لنجاح تخطيط برامج العلاقات العامة شروط منها:

١ ـ أن يكون هدفه الأساسي إعلام الجماهير بنشاط المؤسسة وسياستها.

٢ ـ أن يكون مرحلياً محدد الوقت بدقة.

---

(١) حسن محمد خير الدين: العلاقات العامة. القاهرة: ١٩٦٩، مكتبة عين شمس.

(٢) حسين محمد علي: العلاقات العامة في المؤسسات الصناعية: القاهرة، ١٩٦٦.

٣ ـ أن تتم دراسة الجمهور في داخل وخارج المؤسسة دراسة وافية.

٤ ـ أن يعتمد على الاتصال المباشر بالجماهير.

٥ ـ أن يضع الخطة متخصصون مسؤولون.

٦ ـ أن تحدد المسؤوليات فيما يتعلق بتنفيذ الخطة على مستوى الفرد والجماعة.

ومن الأمور العامة الهامة التي يجب مراعاتها في تخطيط برامج العلاقات العامة ما يلي:

١ ـ تحديد الأهداف القريب المدى والبعيدة المدى بغاية الدقة.

٢ ـ تحديد السياسة العامة وسياسة العمل بالإدارات المختلفة.

٣ ـ دراسة الجمهور وتحقيق مصالحه بالطريقة العملية.

٤ ـ رسم الخطة المناسبة لتحقيق استراتيجية العلاقات العامة في ضوء وحدود الميزانية.

٥ ـ اختيار أنسب طرق ووسائل التنفيذ.

٦ ـ تصميم البرنامج تصميماً دقيقاً يكفل نجاح تنفيذ الخطة.

٧ ـ مراعاة التوقيت السليم والملاءمة بين الخطة وظروف العلم.

٨ ـ تقويم واختبار نجاح كل خطوة من خطوات التنفيذ قبل الانتقال إلى الخطوة التي تليها.

الفصل السادس

الإنباء وسيكولوجية تسويق السلع

- تمهيد
- مراحل نجاح تسويق السلعة
- أهمية الدعاية وتقنيات إعدادها
- خطوات التحضير للإعلان عن السلع في ضوء سيكولوجية الإعلان
- سيكولوجية الألوان والدعاية
- الإشكاليات الأخلاقية لاستخدام علم النفس في مجال الدعاية

الفصل السادس

الإنباء وسيكولوجية تسويق السلع

تمهيد:-

يُعرف الإنباء على أنه إتصال آحادي الجانب. بمعنى أنه إتصال من طرف المُرْسِل الذي يبث رسالته من طرف واحد. وذلك بحيث يستقبل المُسْتَقْبِل الرسالة دون أن يكون قادراً على الإتصال بالمُرْسِل والرد على رسالته.

فالمُرْسِل في عملية الإنباء لا يمكنه أن يتصل مباشرة بمُسْتَقْبِليه لذلك فهو يلجأ إلى اتباع عدد من الخطوات التي تساعده في تقييم مدى فعالية رسالته ومستوى إستقبالها. ومن هذه الخطوات:

١ ـ يلجأ المُنْبِيء إلى إقامة حوار داخلي (مع ذاته) في محاولة منه لتخيل ردود فعل مُسْتَقْبليه.

٢ ـ يلجأ المُنْبِيء إلى تبني وضع المُسْتَقْبِل وذلك عن طريق لجوئه لاستفتاء مُسْتَقْبليه حول نقاط معينة يحددها هو.

٣ ـ يلجأ المُنْبيء إلى الإحصاءات في محاولة منه للتقييم الموضوعي لمدى إنتشار رسالته ولمدى فعاليتها.

٤ ـ تقيم عملية الإنباء من خلال تقييم النتائج والتأثيرات التي أحدثتها رسالة المُنْبىء في المستقبلين.

مما تقدم نلاحظ أن موضوع الإنباء يطال كافة وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة كما يطال علم نفس الدعاية والتسويق (سواء تسويق

السلع أو المؤسسات أو التسويق السياسي) والإشاعة وغيرها.

والجدير بالذكر أن الإتصال بصفة عامة يلعب دوراً رئيسياً في تطوير الذكاء الإنساني وتوسيع آفاقه. حتى تم تعريف الإنسان بـ «الحيوان الناطق» إشارة لملكيته لإمكانية الإتصال اللغوي. وغني عن القول أن نجاح شخص ما إنما يرتكز إلى قدرته على الإتصال. فالعاجز عن تحقيق الإتصال الجيد بالآخرين هو شخص فاشل إجتماعياً دون أدنى شك.

ونلاحظ على مر العصور أن تطور الذكاء البشري كان على الدوام مرتبطاً بتطور وسائل الاتصال البشري بدءاً باكتشاف التعبير اللغوي ومروراً بوسائل الاتصال عن بُعْد ووصولاً إلى الاتصال عن طريق الحاسوب «الكمبيوتر» والأقمار الصناعية.

وبما أن لكل شخص بنيته النفسية الذاتية التي تميزه وتميز طبيعة ونوعية إتصالاته فإن علم الإتصال لا بد له وأن يأخذ هذه الفرادة بعين الإعتبار.

وننتقل للحديث عن السلعة (في مجال الدعاية والتسويق) فنرى بأن الواقع العملي يبين لنا بأن السلعة مثلها مثل الإنسان تخضع في نجاحها وفي فشلها لقدرتها على الإتصال بالجمهور (المستهلكين). وأهم من هذه القدرة قدرة السلعة على تأمين إستمرارية تعامل المستهلكين معها[1].

والواقع أن نجاح تسويق سلعة ما، وبالتالي رواجها، يمران بثلاث مراحل أساسية هي:

مراحل نجاح تسويق السلعة: ـ

١ ـ مرحلة الإقناع: وتعتمد هذه المرحلة على الدعاية بشكل أساسي.

---

(١) يؤمن التسويق والدعاية وصول السلعة إلى أعداد أكبر من المستهلكين. ولكن استمرارية استخدام هؤلاء للسلعة هي استمرارية مشروطة بمواصفات السلعة وجودتها وأيضاً قدرتها على منافسة السلع الشبيهة بها.

وذلك بدءاً بالإعلانات ومروراً بالعروض الخاصة ووصولاً إلى إغراء المستهلك عن طريق عرض السلعة بأسعار متدنية نسبياً.

٢ ـ مرحلة المقارنة: بعد إقناع المستهلك بشراء السلعة فإننا نراه يعمد إلى إختبارها وإخضاعها للمقارنة بالسلع البديلة لها. فإذا لم تكن للسلعة الجديدة مواصفات تمكنها من البقاء في السوق فإن المستهلك سيتخلى عنها. وعندها تصبح الدعاية دون أي جدوى. أما في حال ملكية السلعة لمميزات تجعلها تتفوقَ علىِ شبيهاتها فإن من واجب المُعْلِن والمُسّوِق أن يُرَّكِزا على هذه المميزات وأن يبرزاها.

٣ ـ مرحلة القبول أو الرفض: بعد إخضاع السلعة للمقارنة والإمتحان يقرر المستهلك قبوله أو رفضه لهذه السلعة. والمستهلك لا يرفض السلعة إلا إذا كانت فيها عيوب تبرر هذا الرفض. وبالتالي فإن مرحلتي المقارنة والقبول هي من مسؤوليات المُسوِّق. أما مرحلة الإقناع فهي مسؤولية إختصاصي الدعاية. وفيما يلي نركز على موضوعي الدعاية والإعلان وأثرهما في ترويج السلعة. وذلك من خلال الفقرات التالية:

١ ـ أهمية الدعاية

تختلف أهمية الدعاية وأساليبها بإختلاف نوعية السلعة المراد تسويقها. فالأسلوب الدعائي الملائم هو الذي يحدد مدى نجاح أو فشل عملية إقناع المستهلك بالسلعة المعروضة. ويمكننا تقسيم السلع إلى:

أ ـ السلع التي تحتاج للأسلوب الإعلاني.

ب ـ السلع المحتاجة لأسلوب إغراء الموزع.

ج ـ السلع المحتاجة لأسلوب إغراء المستهلك.

ومن الطبيعي أن تكون فكرة الجمع بين الأساليب الثلاثة فكرة ناجحة. إلا أننا يجب أن نأخذ بعين الإعتبار المخصصات المادية التي يضعها المُسوِّق للدعاية. ولهذه المخصصات حدود لا يمكن تجاوزها. وإلا كان ذلك مصدراً

للخسارة. من هنا وجب على إختصاصي الدعاية أن يحدد، منذ البداية، الأسلوب الدعائي الملائم وأن يركز عليه بشكل أساسي. ولا يضاح هذه الفكرة نورد الأمثلة التالية:

أ ـ السلع التي تحتاج للأسلوب الإعلاني: تأتي السجائر في مقدمة هذه السلع إذ تفيد دراسة إحصائية، جرت في العام ١٩٥٠ على ٣٥٠ مدخن أميركي، أن ٩٨٪ من المدخنين كانوا عاجزين عن التعرف إلى سيجارتهم المفضلة (التي يدخنوها عادة) إذا ما قدمت لهم دون كتابة الإسم عليها. وبهذا توصل الدارسون إلى نتيجة مفادها أن نجاح صنف معين من السجائر لا يعود إلى نوعية مزيج التبغ المستخدم في صناعته (إلا في ٢٪ من الحالات). وإنما يعود نجاح صنف معين من السجائر إلى الطريقة التي يعرض فيها منتج السجائر صنفه. وبدقة أكثر إلى الإعلان والأشخاص الذين يظهرون في الإعلان ليدعوا المدخن لتدخين هذا الصنف دون غيره (من الأصناف التي تعتمد نفس نوعية التبغ وطريقة التحضير). وهكذا فإن تسويق السجائر يجب أن يعتمد على الإعلان بشكل أساسي ويمكنه إهمال الأسلوبين الآخرين. بل أن هذا الإهمال واجب لتسخير كافة مخصصات الدعاية للأسلوب الإعلاني دون غيره. والحقيقة أن منتجي السجائر مقتنعين بهذا المبدأ قناعة تامة قادتهم إليها تجربتهم. ولذلك نرى بأن هؤلاء لا يوظفون أموالهم لإنتاج صنف جديد من السجائر إلا بعد إقتناعهم بالفكرة، أو الأفكار، الإعلانية المقترحة لترويج الصنف الجديد.

وإذا أردنا مناقشة هذا الموضوع من الناحية النفسية فإننا نقول بأن السجائر هي مادة إدمان. والمدمن بطبيعته يتقبل الإيحاء بسهولة ويسقط نفسه بسهولة على شخصيات الإعلان. ومن هنا كان التنوع الكبير للشخصيات المستخدمة في إعلانات السجائر. من الرجل البلاي ـ بوي إلى الفتاة اللعوب إلى الرياضي فالموظف النشيط ـ الطموح إلى راعي البقر وغيرهم. ولكل من هذه الشخصيات مكانها الخاص. فشخصية راعي البقر مثلاً صالحة للسجائر

الأميركية المرتبطة بعصر الكاوبوي وهي بالتالي غير صالحة مثلاً للسجائر الفرنسية أو الإنكليزية.

وفي نطاق السلع المحتاجة للأسلوب الإعلاني نذكر كافة مواد الإدمان من سجائر وكحول ومشروبات... الخ وأيضاً كافة السلع التي تحدث تغيرات إنفعالية ذاتية في نفس المستهلك مثل العطور، أدوات الزينة، مستحضرات التجميل... الخ.

ب ـ السلع التي تحتاج لأسلوب إغراء الموزع: في هذه الحالة توجه مخصصات الدعاية لإغراء الموزع، وهذه السلع هي عادة تلك التي يلعب فيها الموزع بالغ الأثر في إنتقاء المستهلك لسلعة معينة دون غيرها. ومن هذه السلع نذكر المواد والمستحضرات الصيدلانية ومستحضرات التجميل ومختلف السلع التي يفكر المستهلك في اللجوء إلى طلب مشورة إختصاصي قبل إقدامه على شرائها.

ج ـ السلع التي تحتاج لأسلوب إغراء المستهلك: وخاصة عن طريق تخفيض السعر الإستهلاكي للسلعة. وتشمل هذه السلع تلك المستهلكة بشكل روتيني ويومي من قبل المستهلكين. وبخاصة السلع الغذائية. وفي مثل هذه الحالات يجري الإعلان عن نزول السلعة إلى السوق مع الإشارة إلى رخص ثمنها أو بميزاتها الأخرى بالمقارنة مع السلع الشبيهة. وبعد ذلك يوقف الإعلان ويُركِّز المُسوِّق على الحفاظ على أفضلية السعر (توفير الإعلان يؤدي إلى خفض الكلفة) وعلى قبول المستهلك السلعة بمميزاتها. وهذا الأسلوب الدعائي هو الأكثر صعوبة. إذ أن هذه السلع تكون عادة ذات مرابح محدودة ـ بالتالي مخصصات دعائية محدودة يجب على المُسوِّق أن يحسن إستخدامها.

٢ ـ تقنيات إعداد الدعاية

تتلخص تقنيات إعداد الدعاية في نقاط رئيسية ثلاث هي:

أ ـ دراسة دينامية الجماعة المستهلكة:

وتعتمد هذه الدراسة على إجراء مقابلات موسعة ودراسات إحصائية

تطال أكبر عدد ممكن من المستهلكين. وتهدف مثل هذه الدراسات إلى إيجاد الأجوبة المحددة عن الأسئلة التالية:

١ ـ ما هي الحاجات الإنفعالية التي توفرها هذه السلعة؟

٢ ـ ما الذي يجذب المستهلك إلى السلع الشبيهة الرائجة؟

٣ ـ هل المستهلك مستعد لإبدال السلعة القديمة بأخرى جديدة؟ وما هي شروطه لإجراء مثل هذا الإستبدال؟.

٤ ـ ما هي الأشياء التي يفتقدها المستهلك في السلع الرائجة؟

٥ ـ ما هي الأشياء التي يتمناها المستهلك في السلعة الجديدة؟

٦ ـ ما هي النسب المئوية للمهتمين بجودة السلعة؟ بإنخفاض ثمنها؟ بمظهرها الخارجي؟

٧ ـ ما هو مدى تأثير الإعلان على مستهلكي السلع الشبيهة؟

والجواب على هذه الأسئلة يختلف من طبقة إجتماعية لأخرى ومن جنس لآخر ومن فئة أعمار لأخرى.. الخ. لذلك وجب إجراء هذه الدراسات على عينات من المستهلكين الفعليين وعدم الإنسياق وراء دراسات شبيهة جرت في ظروف مادية وإجتماعية وعِرْقية مغايرة.

ب ـ إعداد شكل ومحتوى الدعاية وإخراجها:

بناء على معطيات الدراسة الدينامية للجماعات المستهلكة يجري تحديد الأسلوب الدعائي المناسب (إعلان، إغراء الموزع أو إغراء المستهلك).

ج ـ دراسة فعالية الدعاية وتعديلها عند الضرورة:

نلاحظ مما تقدم أن إعداد دعاية ما يرتكز إلى عدد من الأسس النظرية والدراسات الميدانية المصغرة بحيث يجب ألا نفاجأ إذا ما رأينا إختلاف وجهات النظر بين الإختصاصيين بالنسبة لذات السلعة. كما يجب ألا نفاجأ إذا ما إعتمدنا نمطاً دعائياً معيناً ولم نتوصل للنتائج المرجوة. ففي مثل هذه الحالات علينا أن نبحث أولاً إمكانية وجود خطأ في الدعاية نفسها. وتعديل

مثل هذا الخطأ في حال وجوده. وإلا وجب علينا البحث عن عدم الفعالية في أخطاء التسويق. ورغبة منا في توضيح الأخطاء المحتملة لبعض الدعايات فإننا نورد المثال التالي:

ـ «فشل أحد المصانع في تسويق مدفأة. وكان هذا الفشل بسبب خطأ في طبيعة الإعلان الذي اعتمده المصنع كدعاية لهذه المدفأة. فقد كان هذا الإعلان عبارة عن صورة للمدفأة يطغي عليها لون النار ووهجها. بحيث كانت النار تغطي قسماً كبيراً من تفاصيل المدفأة وشكلها. وحول هذا الإعلان علق إختصاصي الدعاية بالقول «إن أحداً لا يبيع أو يشتري النار!». وقد تم إصلاح الأخطاء التقنية في هذا الإعلان إنطلاقاً من المبادىء التالية:

أ ـ إثارة العامل الإنفعالي لدى المستهلك، وهو هدف أي إعلان، عن طريق إيضاح كلمة مدفأة لما تثيره في النفس من رومانسية بيت الريف (دراسة غربية). وكذلك إيضاح شكل المدفأة وماركتها.

ب ـ إبراز العامل الرومانسي عن طريق وضع المدفأة في إطار ريفي محبب.

ج ـ إبراز الإنطباعات الموحية بالبرد (النافذة، الثلج في الخارج، رجل في البعيد يلبس معطفاً سميكاً... الخ). ومن ثم وضعت المدفأة بقرب النافذة ليأتي وهج النار (دون أن يطغي على التفاصيل الجمالية للمدفأة) ويتناقض مع الشعور بالبرد القادم من الخارج».

٣ ـ خطوات التحضير للإعلان

بعد تحديدنا للأسلوب المناسب للدعاية. وبعد إخضاع هذه الأساليب للتقنيات المذكورة في الفقرة السابقة يأتي دور تحضير الإعلان. فالإعلان كما رأينا يكون ضرورياً في كافة أشكال الدعاية. فحتى في الحالات التي لا يكون فيها الإعلان هو الأسلوب المثالي للدعاية فإنه، أي الإعلان، يكون دعماً للأسلوب الدعائي الذي نود إتباعه. وفي هذه الفقرة سنعمد إلى مناقشة

خطوات التحضير للإعلان على النحو التالي: ـ

١ ـ القدرة على المنافسة:

عندما نطرح سلعة جديدة في الأسواق فإن هذه السلعة ستلقى دون شك منافسة حادة من قبل السلع المطروحة قبلها في الأسواق. وللسلع القديمة أفضليات عدة في طليعتها أن المستهلك قد إعتاد على هذه السلع. وعليه فإن السلعة الجديدة يجب أن تكون قادرة على المنافسة. وكلما كانت هذه القدرة أوسع وأكبر كلما كان للسلعة الجديدة إمكانيات نجاح أكبر. وهكذا فإن من واجبنا دراسة النقاط التالية:

قدرتها على المنافسة من حيث السعر.
قدرتها على المنافسة من حيث الجودة.
قدرتها على المنافسة من حيث المظهر الخارجي.
قدرتها على المنافسة من حيث قدرة الموزع على التسويق.

وقلما تتوافر لسلعة ما جميع هذه القدرات دفعة واحدة. لذلك وجب على أخصائي الدعاية أن يقدم الإقتراحات التي من شأنها أن تدعم قدرة المنافسة لهذه السلعة. كأن يقترح تخفيضاً مؤقتاً للسعر أو تغيير الموزع.. الخ.

٢ ـ مزايا السلعة الجديدة:

وعلينا أن نمعن البحث في مميزات السلعة الجديدة ونقاط تفوقها على السلع الشبيهة المطروحة في الأسواق. فمهما كانت هذه المميزات بسيطة أو ثانوية فإن للإعلان القدرة على إبرازها وتوضيحها بحيث تلفت إليها أنظار المستهلك. وعليه فإن السلعة موضوع الإعلان يجب أن تتعرض لدراسة مقارنة دقيقة مع باقي السلع. وهذه الدراسة يجب أن تكون من الدقة بحيث لا تترك تفصيلاً دون إبرازه وإيضاحه. بما في ذلك التفصيلات السلبية التي من شأنها أن تنفر المستهلك. وبعد ذلك يقدم إختصاصي الدعاية نصائحه لتخطي التفاصيل السلبية (تعديل التغليف، والحجم، اللون... الخ). في حين يعمل جاهداً على إبراز التفاصيل الإيجابية وعلى إستغلالها في الإعلان.

٣ ـ فئة العمر المستهلكة:

عديدة هي السلع المستهلكة من قبل كافة فئات الإعمار. ولكن هذه السلع وإن لم تكن حكراً على فئة دون غيرها إلا أن إحدى الفئات تستهلكها دون شك أكثر من غيرها. وتحديد هذه الفئة هو أمر أساسي في عمليات التسويق والدعاية والإعلان. إذ أن هذه العمليات يجب أن توجه إلى «هذه الفئة» الأكثر إستهلاكاً للسلعة بالطريقة التي تثير فيها الدعاية أكبر قدر ممكن من العوامل الإنفعالية لدى هذه الفئة المستهلكة وبالإستناد إلى فئة العمر المستهلكة للسلعة يحدد الإختصاصي العوامل التالية:

١ ـ ديباجة الإعلان وحيثياته.

٢ ـ وسائل الإعلان المناسبة مثلاً «مجلة خاصة بالشباب، البرامج التلفزيونية الموجهة للشباب... الخ من وسائل الإعلام المهتمة بالشباب في حالة السلع التي يستهلكها الشباب».

٣ ـ توقيت الإعلانات. إذ لا يمكننا أن نعرض إعلاناً لسلعة يستهلكها الأطفال في أثناء برامج السهرة التلفزيونية حين يكون الأطفال نياماً.

٤ ـ توجيه الإعلان بحيث تبدو السلعة وكأنها الحل المناسب كي يتخطى المستهلك المشاكل الإنفعالية المميزة لفئة عمره.

٤ ـ الجنس المستهلك:

من الطبيعي أن يختلف الإعلان المُوجَّه للمرأة عن ذلك المُوجَّه للرجل. سواء من حيث ديباجة الإعلان، شخصياته، وسائله، توقيته والعوامل الإنفعالية التي يتوجه إليها هذا الإعلان.

٥ ـ الطبقة الإجتماعية المستهلكة:

عندما تُظهر لنا الدراسات الدولية أن السلع سوف تُستهلك من قِبَل طبقة إجتماعية معينة فإن أهم الأولويات الإعلانية تصبح كامنة في توجيه الإعلان مباشرة لهذه الطبقة. وذلك دون أن نترك مجالاً للغموض. ذلك أن غموض التوجه للفئة الإجتماعية هو عامل من شأنه أن يُنفِّر الطبقة المستهلكة فإذا ما توجه الإعلان عن سلعة غالية الثمن توجهاً غامضاً فإنه يترك لدى القادرين على

شراء هذه السلعة إنطباعاً مفاده أن هذه السلعة منتشرة بين العامة. وهذا الإنطباع يدفعهم نحو رفض السلعة (من هنا الإعلان القائل: إن هذه السلعة هي أغلى مثيلاتها في العالم.... وأنت تستحقها).

٦ ـ عدد المستهلكين:

من أبسط المبادىء ربط عدد المستهلكين بالحاجات الإعلانية. إذ كلما انخفض عدد المستهلكين، المتوقعين لهذه السلعة، كلما كان ذلك داعياً لتقليص حجم الدعاية وتكثيف توجيهها نحو المستهلك المتوقع.

وهنا لا بد من التنبيه إلى ضرورة المقارنة بين عدد المستهلكين المتوقع بناءً على دراسة إختصاصي الدعاية وبين توقعات هذا العدد من قبل المنتج أو الموزع. فمن الضروري بحث هذا الموضوع خاصة وأنه هو الذي يحدد مسألة التوسع في الدعاية أو الإكتفاء بنشرها في نطاق محدد.

٧ ـ الحاجات الإنفعالية التي تغطيها السلعة:

من الصعوبة بمكان التوصل إلى تحديد دقيق للحاجات الإنفعالية التي تغطيها السلعة المراد الإعلان عنها. فهذه الحاجات كثيراً ما تكون غامضة ومرتبطة باللاوعي. كما أن هذه الحاجات تختلف من شخص لآخر. وهكذا فإن إبراز هذه الحاجات هو أمر في غاية التعقيد وكثيراً ما يضطر الإعلان لإبراز عدد من الحاجات الإنفعالية في آنٍ واحد (أنظر الأمثلة لاحقاً).

٨ ـ ما هي وسائل الإنباء المناسبة:

بعد تحديدنا للعوامل السبعة المذكورة أعلاه نجد من السهل علينا إنتقاء وسيلة الإنباء المناسبة لإعلاننا. إذ أن كل عامل من هذه العوامل يحدد لنا الأهداف التي يجب أن يسعى إليها الإعلان. ولنأخذ بعض الأمثلة:

١ ـ كلما إزدادت قدرة السلعة على المنافسة، من حيث السعر، كلما كان ذلك داعياً لتوسيع رقعة التوجه الإعلاني وتكثيفه. لما في ذلك من أمل في كسب أعداد أكبر من المستهلكين.

٢ ـ كلما إزدادت قدرة السلعة على المنافسة من حيث الجودة. كلما كان

ذلك داعياً لنا لتكثيف توجهنا إلى المهتمين بالجودة. وتجنب التوجه إلى من لا يهتمون كثيراً بالجودة.

٣ ـ كلما كان الموزع أقدر على المنافسة كلما كان ذلك أدعى لتوسيع الدعاية وزيادة وسائل الإعلان في البداية ومن ثم تخفيض هذه الإعلانات والحد منها بالإتفاق مع الموزع. الذي يستطيع توجيه الإعلان إلى الفئات التي يرى أنها لا تستوعب سلعته كما يجب.

٤ ـ كلما إزدادت مزايا السلعة الجديدة كلما كان ذلك حافزاً لتوسيع شبكة الإعلان عن هذه المزايا. على الأقل في البداية ريثما يكتشف المستهلك هذه المزايا بنفسه.

٥ ـ إن تحديد الجنس المستهلك يحدد وسائل الإعلان المناسبة. فالإعلان عن سلعة نسائية مثلاً لا يعطي نتائجه المرجوة في حال الإعلان عنه في مجلة سياسية مثلاً. بل نحصل على مثل هذه النتائج عندما نعلن عن هذه السلعة في إحدى المجلات النسائية.

٦ ـ تحدد فئة العمر المستهلكة وسائل الإنباء الصالحة للإعلان. ومثال ذلك أن الإعلان عن سلعة يستهلكها الأطفال يعطي نتائج فائقة إذا ما وضع هذا الإعلان ضمن برامج الصور المتحركة في التلفزيون. وهو يكاد ألا يعطي أية نتيجة عندما يظهر هذا الإعلان في أثناء فيلم السهرة، والعكس يقال بالنسبة للسجائر أو العطورات مثلاً.

٧ ـ عندما يكون عدد المستهلكين المتوقعين كبيراً فإن من واجب المعلن أن يستخدم وسائل الإنباء ذات الجمهور الأوسع. أما عندما يكون الإنتشار المتوقع للسلعة محدوداً فإن على المعلن أن يستخدم وسائل الإنباء المتوجهة مباشرة إلى فئة مستهلكيه. وإلا كان في ذلك هدراً لا مبرر له لمخصصات الدعاية. التي يمكننا أن توجه، في هذه الحالة، إلى ميادين أكثر نفعاً ومردوداً دعائياً.

٤ ـ سيكولوجية الإعلان

توضيحاً للمبادىء المعروضة أعلاه نود أن نبدأ هذه الفقرة بعدد من

الأمثلة التطبيقية ـ العملية. التي توضح ما عرضناه من مبادىء نظرية كما توضح الأسلوب العملي للإعلان عن السلع. ونبدأ هذه الأمثلة بالآتي: ـ

١ ـ مشكلة الحلويات:

توسع أحد منتجي «البون بون» في إنتاجه بحيث زاده إلى الضعف. ومن ثم فقد تزامنت هذه الزيادة مع ظهور صنف منافس في السوق. وفجأة وجد هذا المنتج نفسه أمام مشكلة تصريف إنتاجه. كما وجد نفسه أمام عدد من الأسئلة هي التالية:

١ ـ ما هي الأسباب الحقيقية لهذا الكساد؟

٢ ـ من هم مستهلكو «البون بون» الحقيقيين؟

٣ ـ ما هي طريقة التعليب المثالية؟ وما هي الأحجام التي تساعد في التسويق؟

وكان هذا المنتج قد أجرى دراسة للسوق محاولاً التوصل للإجابة على هذه الأسئلة وأتت نتائج دراسته على النحو التالي:

١ ـ أن غالبية المستهلكين هن من النساء وليس من الأطفال؟!

٢ ـ أنهن يشترين عدداً من الأكياس (٢٠٠ جرام) دفعة واحدة.

٣ ـ تشتري النساء هذه الكميات ثم تنقطعن فجأة مدة.

أمام هذه النتائج رأي هذا المنتج أن يُسوِّق إنتاجه في أكياس من سعة ١ كيلوجرام لتسويقها بأسعار أرخص. ولكن ذلك يقتضي شراء آلة تعليب جديدة. وقبل إقدامه على هذه الخطوة قرر إستشارة إختصاصي نفسي في شؤون الدعاية. وأعد هذا الإختصاصي التقرير التالي:

بعد دراستنا لثلاثين إمرأة من مستهلكات هذه الحلويات بشكل متقطع ،اينا أن إستهلاكهن لها هو ذو علاقة وثيقة بـ: العقدة الفمية وعقدة الشره والتعويض العاطفي والشعور بالذنب. وعلى أية حال فإنهن مجتمعات كُنَّ يخجلن من أكل «البون بون» المخصص عادة للأطفال. ولكنهن يجدن أنفسهن منساقات لأكله بشكل قهري (لا يستطعن مقاومة رغبتهن في أكل البون بون). وكانت هذه العادة تجعلهن يحسسن بالذنب بحيث يحاولن جاهدات مقاومة

هذه الرغبة[1]. ولكنهن يستسلمن لها في النهاية. وعندها يعمدن لشراء كمية تراوح بين ١ و ٢ كيلوجرام. وبعد إستهلاكهن لهذه الكمية تقاوم كل واحدة منهن فكرة شراء كمية أخرى مدة معينة لتعود فتخضع لرغبتها الغذائية من جديد وهكذا دواليك.

وبناء عليه فإن تعليب الحلويات بأكياس كبيرة هو خطوة من شأنها أن تعزز دفاعات هؤلاء المستهلكات وتضخم مشاعر الذنب لديهن بحيث يمتنعن عن شراء «البون بون». ولذلك وجب تعليبها في أكياس من وزن «١٠٠ جرام». فهذه الأكياس تُشكِّل حلاً ومعادلة مقبولة بين الرغبة الغذائية وبين الشعور بالذنب[2].

إنطلاقاً من هذه المعطيات قدم الإختصاصي الإقتراحات التالية:

١ ـ العمل على إنتاج «بون بون» مُعطَّر بطعم تقليدي ولكن غير مستعمل عادة في صناعة «البون بون». كمثل طعم «روح النعناع» وطعم الباديان (من أنواع الزهورات).. الخ.

٢ ـ إنتاج صنف جديد من «البون بون» يستبدل فيه السكر العادي بسكريات من نوع آخر ويطعم بطعمات العلكة (اللبان). ومن ثم تسويقه على أنه مزيل لرائحة الفم ومساعد للتخلص من إدمان السيجارة مع الإشارة إلى عدم تسببه بزيادة الوزن. أما عن الإعلان المناسب لهذه الأصناف، قديمها وجديدها، فهو الإعلان الذي لا تظهر فيه إشارات إلى النهم أو إلى السمنة. سواء أكان الاعتماد على الأطفال أم على السيدات أو على الاثنين معاً في هذه الاعلانات. ولعل أفضل شخصية لمثل هذا الإعلان هي شخصية الشابة الرياضية النحيلة القوام وهي تتمتع بأكل هذه الحلويات.

٢ ـ إعلانات السجائر:

أظهرت دراسة أميركية، تعود إلى العام ١٩٥٠ وتناولت ٣٥٠ مدخناً، أن

---

(١) وتسمى هذه الحالة بـ ـ إدمان الطعام.

(٢) ينجم هذا الشعور عن إحسان المرأة بأنها تدفع بنفسها نحو السمنة، وتشوه صورة جسدها، وأيضاً عن إحساسها بأنها تنفذ رغبة لا تتناسب وسنها.

٩٨٪ من هؤلاء كانوا عاجزين عن التعرف إلى السيجارة التي اعتادوا تدخينها ما لم يكن اسمها مكتوباً عليها! وقد قضت هذه الدراسة بعرض عشرة سجائر من أصناف مختلفة على كل مدخن مع الطلب إليه أن يتعرف من بينها على سيجارته المفضلة وكما أشرنا فإن ٩٨٪ منهم عجزوا عن التعرف على سيجارتهم.

بناء على هذه النتيجة قرر الدارسون بأن نجاح صنف معين من السجائر لا يرتكز إلى نوعية مزيج التبغ المستعمل في صناعته بقدر ما يستند إلى عوامل أخرى. فما هي هذه العوامل؟ للجواب على هذا السؤال قال الدارسون: تتلخص هذه العوامل بالعوامل الإنفعالية التي يثيرها الإعلان عن ماركة السجائر في نفس المستهلك. فالسيجارة هي من ألصق السلع بالعامل الإنفعالي لدى المستهلك. فالمدخن يلجأ فور تعرضه لأي موقف إنفعالي سواء أكان سلبياً أم إيجابياً (بدرجات متفاوتة تبعاً لحدة إدمان التدخين). وخلص الدارسون إلى القول بأن نجاح ماركة سجائر والإقبال عليها يتعلقان مباشرة بالصورة التي يطرحها الإعلان لهذا الصنف وبشخصية بطل الإعلان الذي يدعو المستهلك لتدخين هذه السيجارة دون غيرها. فالمدخن وهو مدمن يخضع للإيحاء بسهولة، يسقط نفسه على شخصية الدعاية (ويتخيل نفسه مكانه). ومن هنا لجوء إعلانات السجائر إلى الشخصيات المميزة: البلاي بوي، الفتاة المثيرة، الشخصيات الرجولية من أبطال ورعاة بقر... الخ. وهكذا فإن مصير صنف من أصناف السجائر ومدى نجاحه إنما يتحددان من خلال الإعلانات التي تمهد لتقديمه إلى المستهلك. وقد أدرك صانعو السجائر هذه الحقيقة بحيث باتوا يهتمون بنوعية الإعلان أكثر من اهتمامهم بأي تفصيلات أخرى. وقد أثبتت التجارب العملية أن الإعلان هو السبيل الأمثل لتسويق السجائر وهو أجدى من أية وسيلة دعائية أخرى.

وإذا كنا في مجال الحديث عن إعلان السجائر فإن هنالك بعض النقاط التي لا بد من إيضاحها. وهذه النقاط هي التالية:

١ ـ تحضر السجائر بمزيج معين من التبغ وبنوعية معينة من الفيلتر وكذلك بطريقة تحضير معينة. وعليه فإن المنافسة تتم في إطار الفئة التي

حضرت السيجارة في شروطها. فالتجربة المعروضة أعلاه تناولت السجائر الأميركية ـ ڤرجينية التبغ، فلو وضعنا بينها سيجارة فرنسية أو إنكليزية لتمكن المدخنون من إكتشافها بسهولة.

٢ ـ يلعب بلد المنشأ المصنع للسيجارة دوراً هاماً في الإعلان عنها. فالسجائر الأمريكية تجتاح الأسواق العالمية وعليه فإن تسويق السجائر الأميركية هو أسهل من تسويق سجائر من إنتاج أي بلد آخر. خاصة وأن هذه السيجارة تستطيع أن تستخدم كافة الرموز الإعلانية التي استخدمتها الأصناف الأخرى الأمريكية. في حين يتعذر علينا مثلاً إستخدام شخصية الكاوبوي للإعلان عن سيجارة فرنسية أو شرقية.

٣ ـ يلعب لون علبة السجائر وتصميمها دوراً هاماً في جذب المدخن إلى هذا الصنف دون غيره. وعلينا ألا ننسى في هذا المجال أن مدخن السجائر هو إنسان مدمن وسريع الانفعال وبالتالي فإنه شديد التأثر باللون الأحمر. شرط أن يتم إبراز اللون وإخراجه بطريقة مقبولة. وعلى وجه العموم فإن المدخن يميل للألوان الدافئة ويتأثر بها.

٣ ـ إعلان للملابس الداخلية ـ النسائية:

في العادة تصل مثل هذه السلع إلى أسواقنا بعد أن تكون قد أثبتت نجاحها وانتشارها في الدول الغربية وبخاصة الدول المنتجة لهذه الملابس. من هذا المنطلق فإنه من غير المجدي القيام بدراسات حول مدى قدرة هذه الملابس على إثارة العامل الإنفعالي لدى كل من الرجل والمرأة. لأن مثل هذه الدراسات تكون قد أجريت مسبقاً من قبل المنتج، ولمنتجي الملابس الداخلية إختبارات نفسية خاصة تقيس الميول الجنسية المشتركة بين أكبر عدد ممكن من المستهلكين وتصميم موديلاتها على هذا الأساس.

مما تقدم نلاحظ أن دور الإعلان عن هذه السلع في أسواقنا هو دور محصور في دراسة الخصائص التالية:

١ ـ ما هي اللغة الإعلانية التي يجب أن نتوجه بها للجمهور؟ فهذه اللغة لا بد لها وأن تراعي جماليات التعبير وألا تتخطى الحدود المقبولة. وإلا كان

ذلك سبباً في منع الإعلان وبالتالي في عدم الحصول على أية نتيجة منه.

٢ ـ هل في هذه السلع ما هو جديد بحيث يأتي وكأن المستهلك كان ينتظره منذ فترة؟

٣ ـ هذه الملابس وإن كانت مخصصة للمرأة إلا أنها تهم الرجل في ذات الوقت. وهنا يجب التفريق بين الملابس الداخلية التي تستجيب لرغبات المرأة وبين تلك التي تستجيب لرغبات الرجل. ففي هذا التفريق مساعدة للدعائي كي يجدد وسيلة الإنباء الملائمة لدعايته. ولكي نوضح هذه الفكرة. نعطي مثالاً ذلك اللباس المصنوع خصيصاً لإراحة المرأة أثناء فترة حيضها وهو مزود بعددٍ من الفوط الصحية التي تلتصق به بحيث تريح المرأة. وهو نفسه صالح لامتصاص الافرازات المهبلية في الفترات العادية (ما بين الحيض). إن الإعلان عن مثل هذه السلعة يهم المرأة مباشرة وعليه أن يتوجه لها من خلال وسائل إنبائها الخاصة. وفي المقابل فإن هنالك ألبسة من النوع المثير جنسياً ولكنها لا تريح المرأة. ومثل هذه الألبسة تهم الرجل أكثر. خاصة وأن المرأة الشرقية تشعر بنوع من التحريم يمنعها من عرض جسدها من خلال هذه الملابس (خوف من الإتهام) ومثل هذه الألبسة توجه إعلاناتها إلى الرجل وفي وسائل إنبائه.

٤ ـ الإنفعالات المميزة للعمر:

يتوجه الإعلان إلى قطاعات واسعة من المستهلكين. وفي توجهه هذا عليه أن يخاطب أكبر قدر ممكن من العوامل الإنفعالية، وبأعمق أثر ممكن، لجمهور المستهلكين. وكنا قد أشرنا في فقرة سابقة إلى توزيع وتقسيم التوجه الإعلاني حسب فئة أعمار المستهلكين وفيما يلي نعرض العوامل الإنفعالية لكل فئة على حدة مع إعطاء عدد من الأمثلة. ونبدأ بالآتي:

أ ـ المستهلكون الرضع:

إن الرضيع لا يملك حرية إنتقاء السلع التي يستهلكها فهو يتصل بالعالم الخارجي بواسطة أمه. وهكذا فإن تسويق سلع الرضيع وإعلاناتها يجب أن توجه إلى الأم تحديداً إلى إنفعالاتها الأمومية. وفي مقدمة هذه الإنفعالات

عمليات الإسقاط التي تجريها الأم على الأطفال الذين يظهرون في الإعلان: إذ تتخيل إبنها مكان طفل الإعلان. وهكذا فإن على الإعلاني أن ينتقي الطفل أو الأطفال الذين سيشركهم في الإعلان بطريقة صارمة. لأن الأم قادرة على إكتشاف ونقد أي عيب تراه في طفل الإعلان! هكذا فإن الطفل الذي نختاره للإعلان يجب أن يتمتع بالصفات التالية:

١ ـ أن يكون جميلاً (يراعي مقاييس الجمال النسبية الخاصة بكل مجتمع على حدة).

٢ ـ أن يكون صحيحاً معافي (وهذا هاجس أساسي من هواجس المرضعة).

٣ ـ أن يبدو بوزن جيد (يفوق الطبيعي قليلاً حتى يوحي للأمهات بالصحة).

٤ ـ أن يكون ضاحكاً. (وهو أمل تتعلق به المرضعة أمام نوبات بكاء الطفل).

٥ ـ أن يكون منشغلاً (إما بالصنف المُروَّجَ له أو باللعب ـ وهذه من أمنيات الأم).

٦ ـ أن يظهره الإعلان أثناء قيام طفل الإعلان بأعمال تتجاوز سنَّه وقدراته الحقيقة (كأن يتدخل المخرج ويجعله يبدو وكأنه يقوم بحركات سريعة. بحيث تظل سرعة هذه الحركات وكأنها طبيعية).

٧ ـ يُفضَّل إستخدام عدة أطفال لمثل هذه الدعايات مما يتيح للأم الخيار كي تنتقي الطفل الذي تُسقط إبنها عليه.

وفي النهاية لا بد من التذكير بأن أصناف هؤلاء الرُضَّع تكاد تنحصر بالحليب، والمكملات الغذائية، الفوط الصحية.. الخ، ولكن قريباً سيكون هنالك آلات وألعاب مخصصة لهم.

ب ـ المستهلكون الأطفال:

إن مرحلة الطفولة الأولى هي مرحلة الإنفتاح على الآخرين واللعب مع بقية الأطفال. ومن ناحية أخرى فهي مرحلة الإيروسية (الحياة والبقاء). ويقسم علماء النفس أطفال هذه المرحلة (قبل المدرسية ـ المدرسية) إلى عدة

مجموعات هي: ١ ـ الطفل القائد، ٢ ـ الطفل التابع، ٣ ـ الطفل المسيطر، ٤ ـ الطفل المتردد، ٥ ـ الطفل المتراوح، ٦ ـ الطفل الإنعزالي، ٧ ـ الطفل القائد ـ الخاضع.

ومن الطبيعي أن الشخصية المثالية لبطولة إعلان مُوجَّه للأطفال هي شخصية الطفل القائد التي يمكننا تلخيصها على النحو الآتي: هو طفل ذو عدائية منخفضة، راغب بالإحتكاك مع بقية الأطفال. وهو يقود عادة بقية الأطفال في أغلب المواقف فهو من جهة غير ميَّال للإعتداء عليهم ومن جهة أخرى فهو لا يخافهم.

وإذا أردنا في النهاية أن نلخص مقومات الإعلان المُوجَّه إلى الأطفال فإننا نحصره بالنقاط التالية:

١ ـ طفل قائد (عامل الإيحاء الذي يقود الطفل للرغبة في إستهلاك السلعة).

٢ ـ طفلة إلى جانبه (إستجابة للإيروسية، الناشئة في هذه السن).

٣ ـ ملابس أكبر قليلاً من أعمارهم (إستجابة لرغبة الطفل في تسريع وإستعجال نموه مدفوعاً بنرجسيته الهادفة إلى جعله أكثر أهمية).

٤ ـ الأهل المنشغلون (وهي أمنية من أمنيات الطفل حتى يتخلص من الرقابة).

ج ـ المستهلك المراهق:

إذا كانت الفئتان السابقتان تعتمدان على مبدأ الإثارة الإنفعالية ـ الغريزية فإن إثارة إنفعالات المراهق هي أعقد من ذلك بكثير. فالمراهقة هي عالم قائم بذاته. وهو يمثل تمرداً وثورة وقدرة فائقة على النقد. وهكذا فإن أي خطأ في التوجه إلى عالم المراهقة هو خطأ فادح لا يمكن تعويضه. وبالنسبة للإعلان فإن إحتواءه على مثل هذه الأخطاء هو سبب كافٍ لفشل الإعلان ولفشل عملية التسويق ككل.

وليس من السهل تحديد وإستيعاب طموحات وأحلام المراهق لأنها تتغير من مجتمع لآخر، من طبقة إجتماعية لأخرى ومن جيل لآخر. لهذه الأسباب فإن من واجب المتعاملين مع المراهق (بما فيهم الإعلاني المتوجه

لهم) أن يكونوا على إطلاع دائم وإتصال مستمر بعالم المراهقة.

د ـ المستهلكات ربات المنازل:

إن إدارة المنزل هو عمل يقع في غالبه على عاتق المرأة. والمرأة الشرقية تنظر لهذا العمل على أنه جزء من أنوثتها وترسيخ لدورها كربة منزل. والمرأة تحب عادة هذا العمل وتُقبل عليه عن طيب خاطر وبلذة. شرط ألاَّ تتدخل عوامل أخرى في مقدمتها الإرهاق بشقيه النفسي والجسدي. ولكن النقطة التي لا يراعيها المعَلنون عادة هي أن إعلانهم يصل إلى ربة المنزل وهي في أثناء فترة الراحة. ويأتي الإعلان ليُنغِّص عليها متابعة البرنامج التلفزيوني أو قراءة مجلتها المفضلة وليذكرها بهموم اليوم وبمسؤوليات الغد. فتظهر على الشاشة إحداهن وهي غارقة في أعمال السهرة ومتأففة من مشاكله مُذكِّرة المرأة بكامل منغصاتها ومحولة السهرة إلى إرهاق حقيقي. ولكن كيف يمكننا تجنب هذا المأزق وإيصال الإعلان لربة المنزل بطريقة أكثر ديبلوماسية؟

نلخص جوابنا على هذا السؤال بالنقاط التالية:

١ ـ إذا كان الإعلان خاصاً بإحدى السلع الغذائية فإنه من الأفضل أن يقوم طاهٍ (رجل) بالدور الإعلاني. وأن يُقدَّم على أنه يعمل في مطعم. وهذا التوجه يرضي ثنائية عواطف المرأة (مثل ثورتها الدفينة على الزوج المتطلب... الخ) كما يوقظ عندها روح المنافسة لإعداد طعام كذلك الذي تعده المطاعم الكبرى.

٢ ـ إذا كان الإعلان خاصاً بمواد التنظيف. فمن الأفضل أن تظهر ربة المنزل بكامل أناقتها طالبة من الخادمة إستعمال هذا الصنف (موضوع الإعلان). ذلك أن ربة المنزل مستعدة لأن تلعب دور السيدة أثناء السهرة أو فترة الراحة مؤجلة لعبها لدور ربة المنزل حتى الغد.

٣ ـ إذا كان الإعلان متعلقاً بالآلات والأدوات المنزلية، التي تستخدمها ربة المنزل في عملها اليومي، فإن على المعلن أن يُدرك أن المرأة تواقه لإقتناء كل ما من شأنه أن يريحها وأن يساعدها، ولكن العامل المادي هو الذي يحول عادة دون كفاية هذه الرغبة. وبالتالي فإن من واجب المعلن أن يتدخل لإقناع

الرجل بشراء هذه الآلة، ودون غيرها، لزوجته. فعندما يتوجه الإعلان لربة المنزل مهملاً المساهمة في إقناع الزوج فإنه يرتكب بذلك خطأ إعلانياً من الدرجة الأولى.

على أن تحديد وإخراج الإعلانات الموجَّهة إلى ربة المنزل يجب أن ترتكز إلى دراسة مفصلة تحدد النقاط التالية: نسبة الموظفات، نسبة الرجال الذين يساعدون نساءهم في أعمال المنزل، رغبة المرأة في مشاركة الرجل في أعمال المنزل، ما هي الميادين التي يساعد فيها الرجل أكثر من غيرها، نسبة الزواج، الطلاق، العازبين، متوسط عدد أفراد العائلة، نسبة العائلات التي تستخدم خادمة، . . .الخ من العوامل التي تتحكم بكيفية التوجه الإعلاني لربات المنزل في مجتمع معين.

٥ ـ المرأة الأنيقة كمستهلكة:

تلجأ المرأة الأنيقة عادة إلى وسائلها الخاصة للإطلاع على الجديد في ميدان الأناقة. ومن هذه الوسائل نذكر الإعلام الأجنبي، الدور المتخصصة في بيع السلع الأنيقة، الخياط، الكوافير (الحلاق). . . الخ، وهذا الواقع يجعل من الأجدى للمعلن أن يتوجه للمرأة الأنيقة عن طريق هذه الوسائل. فهي أجدى وأقل كلفة.

ولكن هذا الوضع لا يعني إنتفاء دور الإعلان وعقم دوره. فهذه المرأة تحتاج لرؤية الإعلان الذي يبدو وكأنه تأكيد لحسن إختيارها. وهو، أي الإعلان، يشجع هذه المرأة على الإستمرار في إستعمال السلعة.

مما تقدم نلاحظ أن هذا الإعلان، عن السلع الغالية نسبياً، يمتاز بحساسيته الفائقة. إذ أن أي خطأ في التوجه الإعلاني من شأنه أن يدفع المرأة للتخلي عن الصنف. ولهذا النوع من الإعلانات شروطه الخاصة التي نلخصها كما يلي:

١ ـ يجب أن تشعر المرأة أن هذا الإعلان موجه لها شخصياً. أو على الأقل فهو موجه إلى فئة محدودة من النساء وليس إلى كل النساء. وفي هذا الإطار يأتي الإعلان الغربي بصيغ إعلانية كمثل: «إنها أغلى مثيلاتها ثمناً في

العالم» وفي الإطار نفسه تأتي الإعلانات المبهمة ـ الغامضة كتلك التي تذكر إسم السلعة» دون أن تشرح أي تفصيل حولها. وهذه الإعلانات الغامضة تعطي مردوداً مزدوجاً، فهي من جهة ترضي المستهلكة الأنيقة. وذلك بحيث يبدو الإعلان وكأنه رسالة خاصة بها. ولكن هذا الإعلان في الوقت عينه يوقظ فضول باقي النساء اللواتي يندفعن للإستفسار عن هذا الإعلان وعن السلع التي يُروَّج لها.

٢ ـ يَجب أن يُركِّز الإعلان على السلعة وذلك بحيث تكون شخصية العارضة في الإعلان مموهة وغير واضحة. إذ يفترض في السلعة الباهظة الثمن أن تتلاءم مع كل المستهلكات.

٣ ـ غالباً ما تكون الأناقة وسيلة تُعوِّض بها المرأة بعض النقاط الحساسة بالنسبة لها. ومن واجب المعلن أن يتجنب إثارة هذه الحساسية لدى المرأة أو إثارة أي إنفعال سلبي لديها (وهذه شروط عامة في كل الإعلانات).

٤ ـ يجب على الإعلان أن يُظهر بطلة الدعاية على النحو الآتي:

أ ـ أن تبدو في سن تتراوح بين ٢٥ و ٣٠ سنة.

ب ـ أن يُركِّز المصور على السلعة وعلى المنطقة التي تستعمل فيها.

ج ـ أن يستخدم الإثارة الضعيفة واللون الأسود في ملابس بطلة الدعاية.

د ـ أن تتجنب بطلة الإعلان الحديث. وخاصة عن السلعة.

هـ ـ يُفضَّل أن تأتي الإشارة للسلعة بطريقة حذرة وصامتة. كأن يظهر إسم السلعة في طرف الإعلان وأن يتجنب المعلن إستخدام الصوت في ذكر إسم السلعة.

و ـ إن الأناقة تقتضي التقدير وعلى الإعلان إبراز هذا التقدير والإعراب عنه.

و ـ الرجل كمستهلك:

إن أهم العوامل الإنفعالية التي يمكن للإعلان أن يتوجه من خلالها للرجل هي عقدة «البلاي بوي» أو الفتى اللعوب. ولسنا في مجال الخوض في تفاصيل وأسباب هذه العقدة ولذلك فإننا نكتفي بالقول بأن الرجل يريد أن يشعر بأنه موضع إهتمام المرأة لما في ذلك من إرضاء لرغبته في السيطرة.

نقطة أخرى مهمة في الإعلان المتوجه للرجل. وتكمن في أن الرجل لا يتفحص نفسه عادة أمام المرآة ولا يقارن نفسه مع الآخرين كما تفعل المرأة. وعليه فإن الرجل يكون صورة مبهمة لذاته. وبمعنى آخر فإنه لا يعرف نفسه جيداً. ومن هنا قابليته لإسقاط نفسه على بطل الدعاية مهما كانت الفوارق بينهما بعيدة. وهذا الوضع يستتبع نمو قابلية الرجل للتجاوب مع الإيحاء الدعائي وعدم ملكيته لعوامل النقد والحصانة اللذان يميزان المرأة.

وفي النهاية نورد النقطة الثالثة الأساسية المميزة للرجل وهي سرعة إستثارته فالرجل يختلف عن المرأة من حيث هواماته الجنسية. وإختصاراً فإنه يُثار بسهولة لدى رؤيته لجسد المرأة (العكس غير صحيح). وعليه فإنه يهتم بالمرأة التي تستجيب لهذه الهوامات ولتثبيتاته الجنسية وذلك بحيث نرى أن الرجل عادة لا يرتبط بالمرأة الأجمل وإنما بتلك التي تستجيب أكثر لهواماته الجنسية. ومن هنا الكلام عن «جمال القبح». وهذا التعبير في رأينا خاطيء فالرجل عندما يُقْبل على إمرأة تعتبر قبيحة فإنه لا يُقبِلُ على قبحها إنما على بعض المعالم الجمالية لديها. هذه المعالم التي لا نستطيع تبينها إلا إذا توصلنا لإستيعاب الهوامات التي يعيشها هذا الرجل. ومن أهم الأمثلة حول المرأة التي ترضي الهوامات دون أن تكون جميلة بالمقاييس العامة للجمال نذكر جاكلين كيندي.

وخلاصة القول أن أي إعلان مُوجَّه للرجل هو إعلان يرتبط نجاحه بمدى مراعاته للنقاط الثلاث المذكورة أعلاه. ويمكننا إيجاز التوجه الإعلاني للرجل بالنقاط التالية:

١ - بطل إعلان يلفت نظر النساء وبخاصة إحداهن ممن تتوافر لديها تقاطيع الوجه المُعَبِّرة والأناقة (في هذه النقطة إرضاء لعقدة البلايبوي لدى الرجل).

٢ - يعمد البطل لإستعمال السلعة بقصد الغواية (بخاصة غواية الأنيقة ذات التقاطيع المُعبِّرة). مع الإبتعاد عن إظهار عوامل غواية أخرى كمثل السيارات، الملابس، الجسم الرياضي... الخ، حتى تبدو السلعة وكأنها

عامل الإغواء الوحيد الذي نجح بإجتذاب الأنظار إلى بطل الإعلان.

٣ ـ أن يُوضِّح الإعلان إسم السلعة ومناسبة إستعمالها صوتاً وكتابة. ذلك أن الرجل معروف بعدم قدرته على الإنتباه للتفاصيل الدقيقة.

ـ سيكولوجية الألوان والدعاية

تشير نتائج إختبار Max Lusher لإنتقاء الألوان إلى وجود روابط إنفعالية أكيدة في طريقة إنتقاء الشخص للألوان وتفضيلة لأحدها على الآخر. ونتيجة للتقنيات المجراة لهذا الإختبار تمكن الإختصاصيون من تحديد العلاقة القائمة بين اللون من جهة وبين كل من المظاهر الوجدانية والصفات المحببة وغير المحببة (للشخص الذي يفضل اللون) من جهة أخرى.

فيما يلي نأتي إلى عرض الخصائص النفسية المميزة للأشخاص الذين ينتقون لوناً ما من الألوان الرئيسية ونبدأ بـ:

أ ـ اللون الأزرق:

ـ المظاهر الوجدانية: الهدوء والحنان والإكتفاء والحساسية وعمق المشاعر.

ـ مظاهر محببة: الحاجة للحب والحنان. والإخلاص والهدوء.

ـ مظاهر غير محببة: العجز عن إقامة روابط عاطفية وعدم الثبات.

مثال تطبيقي:

بما أن مُفضِّلي هذا اللون يمتازون بعدم الثبات وبالعجز عن إقامة الروابط العاطفية فإنه من غير المنصوح به إستخدام هذا اللون في الإعلان (أو في تعليب) عن السلع الملتصقة بالعامل الإنفعالي (أي التي يستهلكها الفرد لأنها تسد له حاجات إنفعالية) كمثل السجائر أو العطور.

وفي المقابل فإن اللون الأزرق يكون المُفضَّل بالنسبة للسلع الهدايا.

ب ـ اللون الأخضر:

ـ **المظاهر الوجدانية**: مرونة الإرادة والإستمرار وإحترام الذات.

ـ مظاهر محببة: الحاجة لتأكيد الذات والدفاع عنها مع جمود وقساوة عاطفية.

ـ مظاهر غير محببة: الرغبة في التغيير والبحث الدائب عن الأفضل.

مثال تطبيقي:

بما أن المُقبل على اللون الأخضر يتميز بإحترام الذات وبالبحث الدائب عن الأفضل وبالمرونة فإن هذا اللون صالح للإستخدام في الدعاية (والتعليب) للسلع التي تملك مميزات تجعلها تتفوق على مثيلاتها. ومن المنصوح إدخال اللون الأخضر في غلافات (وتعليب) السلع الأغلى ثمناً من مثيلاتها.

ولكن صفات الرغبة في التغيير والمرونة تجعل هذا اللون غير نافع للإستخدام في الإعلان عن السلع ذات العلاقة بالعامل الإنفعالي.

ج ـ اللون الأحمر:

ـ المظاهر الوجدانية: القوة والحيوية والإنفعال والرغبة والسيطرة والجنسية.

ـ مظاهر محببة: نزواتية وإبداع وجنس وسيطرة ورغبة في المنافسة.

ـ مظاهر غير محببة: شعور بعدم القدرة وخوف من الجنس.

مثال تطبيقي:

إن إرتباط اللون الأحمر بالنزواتية وبالإنفعال وبالجنسية هو إرتباط يجعل هذا اللون مفضلاً في الإعلان عن السلع التي يرتبط إستهلاكها بالعامل الإنفعالي. وفي مقدمة هذه السلع السجائر والعطور والملابس الداخلية... الخ.

فإستعمال اللون الأحمر في هذه الإعلانات يمكنه أن يقترن بالإيحاء بالأفكار التالية: القوة والسيطرة والإغواء والمنافسة.

د ـ اللون الأصفر:

ـ المظاهر الوجدانية: البديهة والجدة والإقبال على الحياة وعدم الثبات.

ـ مظاهر محببة: البحث عن التغيير والإخلاص والأمل.

ـ مظاهر غير محببة: الرغبة في الأمان والبحث عنه والحذر الشديد.

مثال تطبيقي

بسبب إرتباط اللون الأصفر بالإخلاص والأمل والجدّة والأمان فإن هذا اللون يصلح للإستخدام في خلفية الإعلان الذي يدعو إلى سلعة جديدة أو إلى سلعة ينطوي إستخدامها على بعض المغامرة. فإذا ما أردنا مثلاً تسويق عطرٍ جديدٍ وجب علينا إستخدام اللون الأحمر (لأنه يستجيب للحاجات الإنفعالية). وكذلك اللون الأصفر الذي يشجع على التغيير والجدّة ويوحي بالأمل والأمان. وبالتالي فإنه يشجع على إتخاذ مغامرة تغيير العطر المعتاد.

هـ ـ اللون البنفسجي:

ـ المظاهر الوجدانية: ثُنائية العواطف وإنعدام التحديد.

ـ مظاهر محببة: الحذر والحاجة للإغواء والحدس.

ـ مظاهر غير محببة: عدم النضج ونمو الروح الإنتقادية والمادية.

مثال تطبيقي

يُستخدم اللون البنفسجي في تسويق السلع التي يُقْبل عليها مستهلكون متميزون بمظاهر عدم النضج والحاجة للإغواء وثنائية العواطف وعدم التحديد. وهذه الصفات غالباً ما تطبع المراهقين. لذا يُستخدم هذا اللون بنجاح في الإعلانات وفي تغليف السلع التي يستهكلها المراهقون.

و ـ اللون البني:

ـ المظاهر الوجدانية: الراحة والشعور بالأمان.

ـ مظاهر محببة: الحاجة للأمان في العلاقات العائلية وللراحة المادية.

ـ مظاهر غير محببة: الرغبة في الإغواء والمبالغة في تقدير الذات.

مثال تطبيقي

إن المظاهر المذكورة أعلاه، المميزة للون البني، هي مظاهر تكاد أن تكون مشتركة لدى النساء الناضجات. لذلك فإن هذا اللون يُستخدم بنجاح لترويج السلع التي تستهلكها المرأة الناضجة.

ز ـ اللون الأسود:

ـ المظاهر الوجدانية: إنخفاض الثقة بالقدرات الذاتية والإستغناء.

ـ مظاهر محببة: ثورة على الظروف ومبالغة في البحث عن المُطْلق.

ـ مظاهر غير محببة: الإستقلالية والإستعلاء.

مثال تطبيقي

قد تبدو هذه المظاهر متعارضة ولكنها منسجمة تمام الإنسجام. إذ أن إصرار مُفضّلي اللون الأسود على إستقلاليتهم هو الذي يُولِّد ثورتهم على الظروف والذي يضع قدراتهم الذاتية موضع الإمتحان.

هذا ويعتبر إختصاصيو الدعاية بأن اللون الأسود الذي يتفق الرجال على تصنيفه في لائحة ألوانهم المفضلة. وعليه فإنه يُستخدم في تعليب غالبية العطور الرجالية وفي الملابس النسائية. كما يُستخدم غالباً في الإعلانات الموجهة للرجال.

ح ـ اللون الرمادي:

ـ المظاهر الوجدانية: الجمود والحياد العاطفيين.

ـ مظاهر محببة: رفض الإلتزام والحذر والتحفظ.

ـ مظاهر غير محببة: متعطش للحياة ويحس بأن كل شيء مسموح له.

مثال تطبيقي

قياساً إلى هذه المظاهر فإن اللون الرمادي يُستخدم في الإعلانات المُوجَّهَة إلى رجال الأعمال.

والجدول التالي يُلخِّص خصائص الألوان والمظاهر التي تعكسها، وهو مأخوذ عن «ماكس لوشر Max Lusher» واضع إختبار الألوان الشهير باسمه (النابلسي، ١٩٩١، ص ١٧٠).

جدول يوضح (إختبار لوشر) لخصائص الألوان والمظاهر التي تعكسها

اللون	المظاهر الوجدانية	مظاهر محببة	مظاهر غير محببة
١ ـ الأزرق	الحساسية، عمق المشاعر، والهدوء، الحنان والإكتفاء	الحاجة للحب والحنان والهدوء والإخلاص	عدم الثبات والعجز عن إقامة روابط عاطفية
٢ ـ الأخضر	مرونة الإرادة، الدفاع عن الإستمرار، إحترام الذات	الحاجة لتأكيد الذات والدفاع وقساوة عاطفية	الرغبة في التغيير والبحث الدائب عن الأفضل
٣ ـ الأحمر	القوة الحيوية، الإنفعالية، الرغبة، السيطرة الجنسية	نزواتية، إتباع جنس، سيطرة ورغبة في المنافسة	شعور بعدم القدرة وخوف من الجنس
٤ ـ الأصفر	البديهة، الجدة، فرح الحياة وعدم الثبات	البحث عن التغيير، الأمل والإخلاص	الرغبة في الأمان، الحذر الشديد
٥ ـ البنفسجي	ثنائية العواطف وعدم التحديد	الحدس، الحاجة للإغواء والحذر	عدم النضج، روح النقد والمادية
٦ ـ البني	الشعور بالأمان والراحة	الحاجة للأمان في العلاقات العائلية، وللراحة المادية	الرغبة في الإغواء والمبالغة في تقدير الذات
٧ ـ الأسود	الإستغناء وإنخفاض الثقة بالنفس	ثورة على الظروف مبالغة في البحث عن المطلق	الإستقلالية والتفوق المتحكم
٨ ـ الرمادي	الجمود العاطفي والحياد العاطفي	رفض إلتزام، تحفظ وحذر	يحس بأن كل شيء مسموح له. متعطش للحياة

٦ ـ الإشكاليات الأخلاقية لإستخدام علم النفس في مجال الدعاية

تشير الإحصاءات إلى أن الشركات العالمية تنفذ وتنتج إختراعاً واحداً من أصل كل ثمانية وخمسون إختراعاً تقدم لها. مما يستتبع القول بأن ٥٧ من كل ٥٨ إختراعاً يكون مصيرها سلة المهملات. ولكن على أي أساس تختار هذه الشركات الإختراع الفائز؟ وما هي معايير هذا الإختيار؟

إن هذه المعايير هي التالية:

ـ الإختراع الذي يحقق المصلحة المادية للشركة بصورة أفضل.

٢ ـ مدى إستجابة الإختراع لحاجات السوق الفعلية والراهنة.

٣ ـ المستوى العلمي والثقافي للأشخاص المشرفين على الإختيار.

٤ ـ قدرة المخترع على صياغة إختراعه وأهميته وإستخداماته بأساليب مقنعة.

٥ ـ عوامل أخرى غير موضوعية.

وهذه المعايير وإن بدت لنا منطقية ولكنها أثبتت ولا تزال، قصورها من إستيعاب وهضم بعض المشاريع العبقرية. فلو نحن راجعنا تاريخ الإكتشافات لرأينا أن هذه المعايير شكّلت ولا تزال تُشكِّل عقبة هامة في وجه التقدم البشري. ولنأخذ مثالاً على ذلك إختراعات الرسام ليوناردو دافنشي فنرى أنه إختراع عدداً كبيراً من الآلات التي لم يتم تنفيذها إلا بعد عدة قرون من وصفه لها (كان دافنشي قد وضع مخططات المظلة والدبابة والتبريد وبعض المشاريع الهندسية... الخ) كما نُذكِّر بصعوبات التمويل التي واجهت مخترعي الطائرة والقطار والمصباح الكهربائي... الخ.

أمام هذه الوقائع إضطرت الشركات إلى تطوير مفاهيمها ومنطلقاتها النظرية حتى تتمكن من مجاراة روح العصر ومن القدرة على الإستمرار في أجواء المنافسة اللاهبة التي تسود مجتمع ما بعد الثورة الصناعية.

وبما أن الربح هو حافز رئيسي فقد تمكن أصحاب هذه الشركات من تطويرها بحيث تحقق هذا الربح. فاعتمدوا في البداية على خبراتهم الشخصية

ليلجأوا في ما بعد إلى الإختصاصيين بهدف دعم أرباحهم وتطوير شركاتهم.

ومن الطبيعي أن يكون علم النفس في طليعة الإختصاصات التي تنظم علاقات هذه الشركات بمجموعة الأفراد الذين يكونون مجتمعها الإستهلاكي. ولكن تعاون الإختصاصي النفسي مع هذه الشركات لم يكن بالميسور أو السهل. إذ وقفت في وجهه إعتبارات عديدة من بينها المبدأ النفسي الذي يعتبر «إن الكسب هو شكل من أشكال العدائية». وعليه فإن الإختصاصي النفسي يمتنع مبدئياً عن تغذية هذه العدائية وتعميق جذورها عن طريق تسهيل عملية إستغلال أفراد المجتمع الإستهلاكي. وهنا وجد الإختصاصي النفسي ذاته أمام إشكاليات معقدة يمكننا إيجازها على النحو التالي:

١ ـ إن أية وظيفة مؤسسية توكل للإختصاصي هي وظيفة تهدف لإستغلاله في تدعيم إستمرارية المؤسسة في وضعها الراهن وبسد ثغرات هذا الوضع. مع رفض قاطع من قبل المؤسسة كي تحدث أي تغيير نحو الأفضل ما لم تكن لها فيه مصلحة مادية مباشرة.

٢ ـ إن السلطة الفعلية للمؤسسة لا تعترف بعملية وموضوعية الآراء النفسية إلا عندما ترى في هذه الآراء توطيداً لسيطرتها. وبمعنى آخر فإن السلطة تستغل الإختصاصي النفسي لمصلحتها وتسخره في صراعها مع المتعاملين معها.

٣ ـ يحاول القيِّمون على المؤسسة توجيه الإختصاصي لدراسة ومناقشة مواضيع معينة (مع تحريم مناقشة مواضيع أخرى قد تكون أكثر أهمية وخطراً) إلا أنها تتناسب مع أغراض القيمين من الإشراف على هذه المؤسسات والغاية التي يودون بلوغها من خلال هذا الإشراف).

والواقع أن حلولاً عديدة إقتُرحت لحل هذه الإشكالية وملابساتها ومن أهم هذه الحلول نذكر:

١ ـ التعامل السلبي مع المؤسسة: وذلك بحيث يتجنب الإختصاصي النفساني قبول الوظيفة المؤسسية. ويحصر تعامله معها في حالات محددة يكون له حق قبولها أو رفضها.

٢ ـ تطوير النظام المؤسسي: وهذا المبدأ هو الأكثر موضوعية وعلمية. وقد تم تطبيقه بنجاح في الولايات المتحدة. حيث أقيمت مؤسسات إستشارية تحوي أكاديميين من مختلف الإختصاصات (بحيث تتعذر هيمنة شخص أو إختصاص دون غيره). ومهمة هذه المؤسسات هي إستشارية بحتة. وهي كما نلاحظ وسيلة متطورة جداً لإقتراح التعامل السلبي مع المؤسسة وقد أثبتت هذه التجربة فعاليتها بحيث دفعت الحكومة الأميركية لإنشاء عدد من المؤسسات العامة غير النفعية التي تقدم الإستشارة لمختلف المؤسسات الرسمية الأميركية.

٣ ـ علم النفس التجاري: نظراً لتماس علم النفس مع مختلف وجوه النشاط الفكري الإنساني فقد كان قيام فرع: «علم النفس التجاري» طبيعياً من الناحية النظرية. شأنه في ذلك شأن علم النفس السياسي، الفني، الأدبي، الإجتماعي.... الخ. حتى أن جامعة باريس الرابعة أنشأت منذ بضعة سنوات مختبراً خاصاً بعلم النفس الإقتصادي.

الفصل السابع

النفس والمرض النفسي

- النفس
- المرض النفسي
- أسباب الأمراض النفسية
- السلوك السوي والسلوك الشاذ
- معايير الشذوذ
- أساليب الفحص النفسي
- مبادئ للفحص النفسي

الفصل السابع

النفس والمرض النفسي

النفس:

لم يهتد البحث بعد إلى معرفة كُنْه النفس، ولا يجد الباحث المدقق تعريفاً شافياً فالنفس لغة، الروح، يقال خرجت نفسه أي فاضت روحه. وقد استُعملت الكلمة أيضاً بمعنى الدم، كما استُعملت بمعنى الجسد وبمعنى التأكيد فيقال هو نفسه أي عينه وهكذا استُعملت هذه الكلمة لغة لجملة معان. أما عُرْفاً فقد انقسم العلماء في تعريف النفس، فمنهم من عرّفها بأنها ذلك النشاط الذي يمتاز به الكائن الحي وهي المسيطرة على كل حركاته. ومنهم من فسّرها بأنها التفاعل الذي يظهر عند وجود الكائن الحي بين غيره من الكائنات الحية. وقوم منهم قالوا: إنها القوة الخفية الموجودة في كل كائن حي تظل كامنة فيه يحيا بها فإن أصابها ما يُذْهبها فَقَد حياته. وبعضهم فسّر نفسية المرء بأنها شخصيته التي هي كل ما يُعرف عنه أو كل ما هو مشهور به بين رفاقه. وفريق آخر عرّف النفس بأنها وظيفة العقل والجهاز العصبي للإنسان. وقصارى القول أن النفس لم يُعرف كنهها بالضبط بل لم يُعرف موقعها من الإنسان، وكل ما يُعرف عنها هو ما يلاحظ على المرء من سكنات وحركات ونشاط حيوي سواء أكان ذلك خاصاً به أم خاصاً بإحتكاكه بغيره من الكائنات، فالنفس السليمة يُرى صاحبها وقد سار في الحياة في طريق سوى طبيعي ليس به شذوذ، والنفس السقيمة يُرى صاحبها وقد سار سيراً شاذاً معوجاً من شأنه أن يُظهره في مظهر غير مألوف.

ويذكر الأستاذ الدكتور فرج عبد القادر طه، أن كلمة «نفس Psyche» تعتبر من المفاهيم العلمية والفلسفية واللغوية التي تتناولها المعاجم المختلفة بالتعريف والشرح والتفسير، سواء أكانت معاجم لغوية أم فلسفية أم علمية. إلا أن تعقد

النفس وغموضها كظاهرة ينعكس على هذه التعاريف حتى ليصعب أن يصل أي منها إلى تعريف دقيق واضح تصدق عليه صفة التعريف الجامع المانع التي ترضى غرور العالم، وتشبع رغبة الطالب. ومع ذلك فإن كلاً منا يكاد يعرف بحدسه الخاص مقصود كلمة «نفس» بمثل ما يستطيع كل منا أن يعرف المقصود بكلمة «ماء» بينما يصعب عليه تعريفه. (فرج طه، ١٩٨٨، ص ص ١٧ ـ ١٨).

ومما يورده لسان العرب لابن منظور (١٢٣٢ ـ ١٣١١) في تعريف النفس: «... النفس الروح والنفس ما يكون به التمييز... والعرب قد تجعل النفس التي يكون بها التمييز نفسين وذلك أن النفس قد تأمره بالشيء وتنهى عنه وذلك عند الإقدام على أمر مكروه فجعلوا التي تأمره نفساً، وجعلوا التي تنهاه كأنها نفس أخرى... والنفس يعبر بها عن الإنسان جميعه، كقوله: عندي ثلاثة أنفس، وكقوله تعالى: ﴿أن تقول نفس يا حسرتا على ما فرطت في جنب الله...﴾ كما يذكر ابن منظور في المقام نفسه قول أبي اسحق، أن هناك معنى آخر للنفس تقصده العرب هو جملة الشيء وحقيقته.

وفي محيط المحيط للبستاني عند تناوله لتعريف النفس «... ويراد بالنفس الشخص والإنسان بجملته... والنفس مؤنث إن أريد بها الروح نحو «خلقكم من نفس واحدة»، وإن أريد الشخص فمذكر، يقال «عندي خمسة عشر نفساً... ويقال: فلان يؤامر نفسيه ويشاورهما إذا تردد في الأمر واتجه له رأيان وداعيان لا يدري على أيهما يعرج ويثبت، وعليه قول حاتم الطائي:

أشاور نفس الجود حتى تطيعني وأترك نفس البخل لا أستشيرها»

وتورد معاجم اللغة الإنجليزية شيئاً قريباً من هذا. فعند تعرض قاموس كولير Collieris Dictionary لكلمة Psyche يشير إلى تضمنها لمعنى روح الإنسان أو عقله كطاقة تحرك النشاط والوظائف النفسية المختلفة. وفي قاموس الفلسفة الذي أشرف على تأليفه روزنتال ويودين Rosenthal & Yudin أن النفس كفكرة مبسطة تعبر عن عالم الإنسان الشخصي القابل للملاحظة الذاتية؛ أي عن أحاسيسه ومدركاته وأفكاره ومشاعره... إلخ، وأن المفهوم الفلسفي يقابل مفاهيم الوعي والتفكير والمعرفة والعقل والفكر والروح.. إلخ.

أما دريڤر Drever فيُعَرِّف النفس في قاموسه عن علم النفس بقوله «في أصلها مبدأ الحياة، لكنها تستخدم بشكل عام على أنها تعادل العقلية أو كمقابل للعقل أو للروح». ويبرز إنجلش وإنجلش English & English في قاموسهما الشامل لعلم النفس والتحليل النفسي، فكرة أن النفس هي التي تنجز الوظائف النفسية أو تقوم بالأنشطة النفسية. ويعرفان علم النفس Psychology بأنه «فرع من العلم يختص بالسلوك أو النشاط أو العمليات العقلية، وأيضاً بالعقل أو النفس أو الشخص الذي يقوم بالسلوك أو يؤدي النشاط أو ينجز العملية العقلية...».

ويستطرد قائلاً بأنه: يجدر بنا أن نضع لأنفسنا تعريفاً للنفس يكون أكثر بساطة وأشد وضوحاً وأوسع شمولاً. هذا التعريف هو «النفس هي جوهر الإنسان، ومحرك أوجه نشاطه المختلفة سواء إدراكيه أو حركية أو فكرية أو انفعالية أو أخلاقية... سواء أكان ذلك على مستوى الواقع الفعلي أو مستوى الوهم المتخيل. والنفس بهذا هي الجزء المقابل للبدن في تفاعلهما وتبادلهما التأثير المستمر والتأثر مكونين معاً وحدة متميزة نطلق عليها لفظ «شخصية» تميز الفرد المعين عن غيره من الناس».

وعلى هذا يصير تعريفنا لعلم النفس Psychology أنه العلم الذي يتخصص في دراسة هذه النفس بهدف فهمها ومعرفة ما يعتمل بداخلها من قوى وتفاعلات، وما تتكون منه من جوانب وجزئيات، وما تشتمل عليه من طاقات ورغبات وآمال وانفعالات، وما تحتويه بباطنها من أسرار وذكريات تكاد تخفي حتى على صاحبها أو تظهر للعيان... ولا شك أن هذا الفهم وتلك المعرفة سوف تفيدنا في تهيئة منطلق علمي يساعدنا على التعامل الأوفق مع هذه النفس وعلاج ما بها من اضطراب، والاستفادة بما بها من نواحي قوة وإيجابيات، وفق المقولة الشائعة: «إذا عرفت استطعت» (المرجع نفسه، ص ص ١٨ـ ١٩).

المرض النفسي:

أما المرض النفسي فهو ذلك النوع من العلة الذي يصيب من الإنسان نفسه، ولا يعدوها لسائر مركباته الأخرى من أعضاء وأحشاء، وإن كانت عوارضه تظهر في غالب الأحيان في شكل خلل وظائف هذه الأعضاء أو الأحشاء.

وما دام المرض النفسي يصيب النفس فهو يظهر الإنسان في صورة شاذة غير مألوفة تتغير معها طباعة وعاداته وسُبل حياته تغيراً كلياً أو جزئياً فأحياناً يُحَد نشاطه الحيوي أو يزداد وأحياناً يصيبه قلق أو خوف شديد أو غير ذلك، وقد تصحب ذلك عوارض مرضية وقتية أو دائمة، كل ذلك دون وجود أي أثر لإصابة عضوية بالجسم (Organic Lesion).

ويظن الكثيرون أن الأمراض النفسية (العُصابية) هي نوع من الأمراض العصبية أو العقلية، والواقع أن هذا الظن لا يمت إلى الحقيقة بصلة ما، فالأمراض العصبية هي تلك التي تصيب الجهاز العصبي الذي يشمل أجزاء خاصة من المخ وتوابعه يضاف إليها النخاع الشوكي الموجود داخل السلسلة الفقرية وما يتفرع منه من أعصاب تصل إلى جميع أجزاء الجسم المختلفة وحواشيه، ولها وظائف خاصة يضاف إليها ما يعرف بالجهاز السمبثاوي وهو مُكوَّن من عقد عصبية خاصة تقع على جانبي السلسلة الفقرية من الداخل، ولها أيضاً أفرع تتصل بجميع أجزاء الجسم كما تتصل بالجهاز العصبي وأفرعه. وتمتاز الأمراض العصبية بأنها تُحدث تأثيراً عضوياً (Organic Effect) فيما تهاجمه من أجزاء الجهاز العصبي المختلفة، وهذا التأثير يظهر واضحاً إما بشكل التهاب خَلوى أو ضمور أو تكلس أو ما شابه ذلك. وقد تنشأ هذه التغيرات أيضاً من حالة مرضية تصاب بها الأوعية الدموية المغذية للجهاز المذكور. أما الأمراض العقلية (الذُهانية) فهي تلك التي تصيب من الإنسان عقله، ويشمل العقل أشياء جمّة أذكر منها إظهار التأثيرات والإنفعالات التي تتناسب والحالة المحيطة بصاحبه، والتأثر بالإحساسات المختلفة، واستعمال الذاكرة، ومعرفة الأشياء والتفكير؛ وشعور المرء بحقيقة حالته في كل آن وزمان وضبطه لحركاته طبقاً للجو المحيط به، وغير ذلك من الأشياء الكثيرة التي سيأتي ذكرها مع الخوض في تفاصيلها، وهذه الأمراض كثيرة متشعبة ولها أسباب خاصة بها.

أما الأمراض النفسية (العُصابية) فهي مجموعة من أمراض أقرب إلى الشفاء من كثير من الأمراض العقلية (الذُهانية) وهي تؤثر في شخصية المريض تأثيراً يظهر أثره في نشاطه الحيوي وقد تظهر أحياناً بعض عوارضها على شكل تغير في طريقتا

المعيشية أو طريقة إحتكاكه بغيره من الكائنات الحية، وهي نتيجة لتغير جزئي أو كلي في نفسية المريض التي هي، كما أسلفت، القوى الخفية فيه.

ولقد ظن البعض أن سبب هذه الأمراض يرجع إلى مرض عصبي، لكن البحث الدقيق والعناية بفحص مرضى الحالات النفسية أثبت خلو المريض من أية علة عصبية، وأنه ليس من الصواب أن تظل تسميتها بالاضطرابات العصبية أو بما كانت تُعرف به في أمريكا تحت إسم «الأمراض العقلية الصغيرة». وهكذا نرى أن الأمراض النفسية أصبحت تُكوّن مجموعة قائمة بنفسها لا علاقة لها بالأمراض العصبية أو العقلية؛ إلا أن الحد الفاصل بين الثلاثة ليس حداً واضحاً، فقد تبدأ حالة مريض ما بحالة عصبية وتنتهي بحالة نفسية أو قد تظهر على المريض عوارض عقلية يخلص منها إلى حالة نفسية. وبالجملة نرى أن هذه الأمراض ـ وإن كانت مختلفة ومتعددة ـ لكنها متقاربة حتى ليصعب أحياناً أن يفرق بين عوارضها المختلفة، ولهذا أرى من الواجب أن أذكر هنا بكل إختصار بعض الفوارق بين الأمراض النفسية والعقلية، وهما النوعان اللذان قد تكون بعض العوارض مشتركة بينهما:

ففي حالة الأمراض النفسية (العُصابية) نجد المريض لا يزال محتفظاً بشخصيته يعرف تمام المعرفة ما يحيط به، محتفظاً بذاكرة لم تتأثر إلا قليلاً وتفكير سليم يتناسب والحالة التي هو عليها، حافظاً لشعوره وإحساساته، يسعى جهده لما فيه الخير لنفسه وللمجتمع بطريقة خاصة به، يشعر تماماً بحالته المرضية ويسعى جهد طاقته للبحث عن علاج يخلصه منها، لا يأتي عادة من الأعمال ما يؤخذ عليه أو يضعه تحت طائلة القانون.

أما مريض العقل (الذُهاني) فهو على النقيض، لا يحتفظ بشخصيته، ويظهر في حالات مختلفة في وقت واحد أو على الأصح في هيئات مختلفة لشخصية واحدة، جاهلاً ما يحيط به، تتأثر ذاكرته ويتغير تفكيره، ولا يكون بحالة تتناسب والظروف المحيطة به، مختل الإحساسات والشعور، قد يضحك في موقف يتطلب الحزن وقد يبكي أمام منظر يثير الضحك، قد يسيء إلى نفسه أو أقرب الناس إليه، وقد ينفر من المجتمع ولا يساهم في خدمته، لا يشعر بخطورة مرضه، ولا بحقيقة

حالته، ولا يسعى لعلاج ما، وقد يأتي من الأعمال ما يدفع به إلى المحاكمة والقصاص.

تلك هي أهم الفوارق التي تميز الحالة المرضية النفسية من الحالات العقلية، إلا أنه قد تشتد أحياناً حالة المريض النفسية إلى درجة كبيرة وتزداد عوارضه حتى ليخشى هو أو من حوله أن تنقلب حالته من حالة نفسية قابلة للشفاء إلى حالة عقلية قد لا تشفى، لكنه قد وجد بالتجربة أن المريض الذي يشكو خوفه من أن تنقلب حالته إلى حالة عقلية لن يصاب بمرض عقلي بأي حال من الأحوال مهما ازدادت عوارضه واشتدت حالته. وهذا هو ما يشاهد كثيراً في أغلب حالات القلق، أو ما يسمى بالحَصَر النفسي (Anxiety Neurosis)، وسيأتي ذكر ذلك مفصلاً فيما بعد.

أسباب الإصابة بالأمراض النفسية

كتب جميع المؤلفين وأسهب أكثر الباحثين في تعداد أسباب ادعوا أنها مبعث الإصابة بالأمراض النفسية. لكن الباحث المدقق والطبيب المجرّب يعلم تمام العلم أنه لا بد أن يعترف بأن سبب هذه الأمراض بالضبط لم يزل سراً مجهولاً، وأنه إن كانت هناك أسباب تزكيها بعض الحالات المرضية، إلا أن معظم هذه الأسباب قد ثبت أنه لا علاقة له بحدوث الإصابة بالمرض النفسي، ويميل الكثيرون، كما هي الحالة في ذكر أسباب الأمراض العضوية، إلى وجود ما يُسَمّونه قابلية خاصة أو حساسية للإصابة متأصلة عند من تصيبهم هذه الأمراض، كما قيل أنه لا يصاب بهذه الأمراض إلا كل من نشأ نشأة خاصة أحدثت تأثيراً خاصاً في جهازه العصبي وقواه الحيوية، لكن ذلك في الحقيقة هو دليل على أن السبب المباشر في مثل هذه الأحوال لم يُعرف بعد.

نعم هناك أسباب قد يكون لها أثر فعّال في الإصابة بالأمراض النفسية أو على الأقل في إظهار عوارضها عند مريض ما إلا أني مازلت أذكر أنه لا يصح أن يؤخذ أحدها كسبب جوهري للإصابة بهذه الأمراض، إذ الغالب أن تكون كلها متكاتفة في إحداث الإصابة وأذكر فيما يلي أهم هذه الأسباب:

١ ـ إنحراف النشأة:

ويقصد بذلك أن الإنسان ينشأ نشأة غير طبيعية منذ الصغر يكون سببها البيئة التي يعيش فيها وهي في الغالب بيئة تبعث فيه عدم الثقة بالنفس والإعتماد على الغير، وعدم القدرة على مواجهة الصعاب والتغلب عليها، والفرار من المواقف التي تتطلب ثباتاً وجرأة وإقداماً، فيثور بسرعة، ويحتد لأتفه الأسباب ويستعظم صغائر الأمور، وبالجملة يبدو، إذا لوحظ منذ صغره ملاحظة دقيقة، أن به شذوذاً أو قصراً لا يوجدان فيمن تكون نشأته طبيعية حتى لقد أجمع كثير من الباحثين على أنه يمكن بفحص طفل ما ومراقبة سلوكه الجزم عما إذا كان سيصاب بمرض نفسي في مقتبل عمره أم لا. والأطفال الذين من هذا النوع أعني المعرضين للإصابة بالأمراض النفسية في مقتبل حياتهم يوجدون غالباً في العائلات الكبيرة ذات الثراء الوافر، حيث يكونون عادة مدللين، بعيدين كل البعد عن مواجهة الصعاب، أو في تلك العائلات التي تخضع لتقاليد خاصة تجعل روح التعسف والشدة سائدة بينها حتى لا يملك الصغير منها أن يبدي أتفه رغباته أو يطالب بأبسط ضرورياته وحاجياته، أو في تلك العائلات التي يكون انحراف الأب أو الأم أو الإثنين معاً عن الطريق السوى واضحاً ظاهراً يسهل إستيعابه بمعرفة الأطفال من فساد واضح أو شقاق مستمر أو سوء تدبير سواء كان معيشياً أو مادياً.

فالطفل مثلاً الذي تدلله أمه وتظهر له الحب أو تبالغ في إظهار إعجابها بمسلكه في حياته أو بحديثه، هي في الحقيقة تضع الأساس الأول لتعرضه للإصابة بالمرض النفسي. وكذلك الأم التي تبالغ في المحافظة على ولدها من التأثيرات الجوية أو أخطار الحياة أو حتى من مشاركة إخوانه ومن هم في سنه في اللعب واللهو، إنما تمهد بذلك لنشأته نشأة شاذة. وكذلك الطفل الذي ينشأ ولا يعرف سوى الشدة والتعسف، فيزجر لأتفه الأسباب، ويضرب لأقل خطأ يقترفه وربما كان خطأ عادياً مما يقترفه كل طفل في طور طفولته، أو يحرم من مأكل أو مشرب لعدم إطاعته أمراً صدر إليه قد يكون في كل ذلك ما يجعله يحيد عن الطريق السليم ويساعد على تفاقم شذوذه المعوج ونقائصه التي قد يمكن تقويمها بطرق شتى كالنصح، والإرشاد، والتروي. وبهذه المناسبة أذكر ما يصيب الأطفال في طور طفولتهم من ميل إلى العناد أو الرفض «Negativism»، وهي ظاهرة قلما يخلو

منها طفل في طفولته، سأشرح أسبابها فيما بعد عند الكلام عن الآراء النظرية في تعليل الإصابة بالأمراض النفسية. هذه الظاهرة تتمثل عند الطفل في عدم الطاعة أو القيام بعكس ما يطلب منه، وغالباً ما يظهر ذلك في شكل عدم إيوائه إلى فراشة في المساء عند ما يطلب منه ذلك، أو عدم تناوله الطعام، أو في بعض الأحيان النادرة في تلويث ملابسه، أو التبوّل على نفسه، أو ما شابه ذلك. وتقابل مثل هذه الأعمال من الوالدين والأقارب عادة بكثير من الإهتمام، فينهرون الطفل أو يتوعدونه بالأذى، وقد يضربونه فعلاً، أو يظهرون حزنهم الشديد لذلك، مما يجعل بعض الأطفال أحياناً يبالغ في فعلته، ويزداد تعنتاً، ويندفع إلى سلوك شاذ وإتجاه عكسي قد يصعب تقويمه بعد ذلك. وعندي أنه لو أخذ بالحيلة والنصح والتفهيم، لصلح حاله وأطاع، ولتخلص في المستقبل من التعرض للإصابة بمرض نفسي، وسوف أذكر السبيل لعلاج هذه الحالات، وسببها، عند الكلام عن علاج الحالات النفسية الشاذة. كذلك الطفل الذي يرى والده، وهو يعود كل مساء متأخراً، ثملاً بالخمر، أو يرى النزاع وقد إحتدم دواماً بين والديه، ينشأ، وقد ثبتت في مخيلته صورة ما رآه من شذوذ، وحياة معوجة، قد يترسم خطاها في مقتبل عمره فينشأ معرضاً للإصابة بالشذوذ النفسي.

وقد يحاول الطفل الذي ينشأ في بيئة مضطربة إذا ما بلغ سن المراهقة أو بعدها، أن يقاوم أثر هذه البيئة في نفسيته، إلا أن هذه المقاومة غالباً ما تكون ضعيفة فاترة لا تفيده إلا نادراً في إكتساب مناعة طفيفة وقتية تزول بمضي الزمن أو في تخفيف تأثير البيئة عليه تخفيفاً بسيطاً.

وبالإختصار نرى أن البيئة تعتبر من أهم الأسباب التي تمهد للطفل سبيل الحياة الذي يسلكه، فإما سليماً صالحاً، وإما معوجاً شاذاً. وقد غالى بعض الكتاب في ماهية البيئة ونسب إليها كل ما يظهر في مقتبل العمر من إنحراف أو أخطاء. ولكني أرى أن هذه المغالاة خطأ، وأن هناك أسباباً أخرى تشارك البيئة في تأثيرها.

٢ ـ شذوذ التكوين:

يعتبر البعض أن الشخص الشاذ التكوين معرّض أكثر من غيره للإصابة

بمرضٍ نفسي، فالشخص الذي نشأ ضعيف التكوين، معتل الصحة، شاعراً أنه دون غيره صحة، معرض لمرض الهستيريا مثلاً، والشخص القبيح المنظر، المشوه الوجه، قد يصاب بحالة إضطراب قلقي، وما شابه ذلك. وتكاد الآراء تكون مجمعة على أن شذوذ التكوين له علاقة كبيرة بالإصابة بالمرض النفسي، إلا أنه قد ثبت أن علاقته قاصرة على الإصابة بالأمراض العقلية، وهي في ذلك واضحة جلية. أما علاقته بالأولى فقد يصعب التثبت من وجودها، وقد لا يظهر هناك أدنى فارق في التكوين بين من يصابون بالأمراض النفسية وغيرهم. وإذا صح أن يذكر أن كل مرض عقلي لا بد له من سبب تكويني، فلا يصح أن نتمسك بوجود مثل هذا السبب في الحالات النفسية، وأمامنا ما يؤيد أن كل شخص في الحياة، مهما اختلف مظهره وتكوينه، يمكنه أن يحيا حياة عادية هنيئة طالما أنه لم يصدم بما يتوهم أنه عقبة كأداء تحول بينه وبين إستمراره في طريق حياته العادي.

٣ ـ نقص العقل والعته:

قيل أن نقص العقل الذي قد يصل بصاحبه أو لا يصل إلى درجة العته والبلاهة، هو من أهم أسباب الإصابة بالمرض النفسي. ولكن البحث الدقيق قد دل على أن مقدار الإدراك بين المصابين بأمراض نفسية لا يقل عنه بين الأشخاص العاديين. حقيقة هناك أنواع خاصة من هذه الأمراض تنتشر بين الأوساط المحدودة الإدراك، لكن هناك ما يقابلها أيضاً من أنواع أخرى لا تظهر إلا بين الأشخاص الذين يتمتعون بقوة إدراك ممتازة. ولقد أراد مؤيدو هذا القول أن يصلوا بذلك إلى أن الأمراض النفسية تحمل بين طياتها سبباً وراثياً وراحوا يقدرون النسب المئوية بين الآباء المصابين وأطفالهم الذين قد أصيبوا ببعض هذه الأمراض في مقتبل حياتهم، لكنه بالبحث الدقيق وضح أن الصلة بين الآباء المصابين ومن يصاب من ذريتهم، إنما مرجعها البيئة والمعيشة الواحدة التي جمعت الآباء والأبناء في صعيد واحد، وخاصة إبان طفولة الأبناء. ولذا لا يصح أن يؤخذ مقدار الإدراك ونقصه سبباً جوهرياً للإصابة بالأمراض النفسية.

٤ ـ مواجهة المشكلات الحالية:

لا شك أن العوارض النفسية في حالة الإصابة بمرض نفسي تظهر عند

مواجهة المريض لمشكلة إجتماعية حالية يتطلب منه حلها، وهي في الغالب مشكلة تتعلق بشؤونه المالية أو الإجتماعية، وتقع في محيطه، ولها إتصال وثيق به. فيرى، وقد ناء تحت حملها ولا قدرة له على حلها، أو يرى لحلها طريقاً لا يكفي في نظره لأن يصون مركزه أو يشبع أنا نيته، أو حلا يجعله في حالة قلق لعدم إتفاقه ورغباته، أو عاداته الشخصية، أو عادات وتقاليد أسرته، أو بيئته. وفي غالب الأحيان تكون هذه المشكلة من البساطة بمكان، لكنها تبدو للشخص نفسه مشكلة المشكلات، عميقة الغور، وخيمة العواقب، حلها صعب المنال، لا ينال بأي حال، وما سبب ذلك إلا قصر تجاربه ونشأته نشأة خاطئة لم يعتد فيها مواجهة الصعاب ولم يترك له يوماً ما زمام الأمر، بل كان دائم الإعتماد على غيره، حتى في قضاء أبسط حاجاته، وفي نوال أتفه رغباته، فهو قد عاش عيشة هادئة ناعمة لا تشوبها شائبة، فلم يفكر في الإعتماد على نفسه، والإعتداد بشخصيته، فلا عجب حينئذ إذا ناء بحمل أتفه مشاكله الشخصية، وعجز عن مواجهة أبسط المعضلات الحيوية.

وبهذه المناسبة أقول أن لحل كل مشكلة حاضرة عدة أوجه، فإما أن يعمد المرء إلى فحص موضوعها فحصاً تاماً سريعاً، ويتخذ لنفسه فيها قراراً عاجلاً يوصله إلى حلها، وإما أن يعمد إلى التروي فيفحصها بحذر وتدبر، لا يصدر فيها قراراً إلا بعد دراسة عميقة وفحص تام يستنفذ وقتاً طويلاً، أو يعمد إلى حل وسط، فلا هو بناه أمرها، ولا هو بتاركه، أو يقف منها موقفاً سلبياً يحاول الفرار من مواجهتها فينكص على عقبيه، ويعود إلى تفكير من نسجه وحده، هو ضرب من الأوهام والأحلام. فأصحاب النوع الأول، أعني: أصحاب الحل السريع، والقرار العاجل، هم في الغالب قوم ذوو نفسية قوية، يتمتعون بقسط وافر من الثقة بالنفس تزداد عند بعضهم إلى درجة الزهو والغلو حتى قد تكون في بعض الأحيان مصدر مشكلات ومضايقات، وهؤلاء قد يصادفون في الحياة قسطاً وافراً من النجاح، إلا أنهم ليسوا بمأمن من الخطأ، بل إنهم في الواقع معرضون لإرتكاب الخطأ أكثر من غيرهم، وقد يكون منهم من ينتفع بخطأ يرتكبه نتيجة لتسرعه في وضع قرار ما في إحدى المشكلات فيجعله درساً لنفسه، وعظة يستفيد منها في وضع مماثل فيما بعد.

أما أصحاب التروي والحذر فيهم يتبعون طريقاً أسلم من سابقيهم، وقد يكونون بمأمن إلى حد كبير من إرتكاب الأخطاء، إلا أن ذلك قد يضيع عليهم في بعض المناسبات فرصاً ثمينة قلما تعوّض، وهم يتمتعون بنفسية قوية ممتلئة حنكة وروية قد أفادتها تجارب الحياة وعبر الزمن. وغالباً ما يكون أصحاب الحل الوسط من أولئك الأشخاص الذين يخشون العواقب ويشيدون قصوراً في الهواء، فيحسبون حساباً طويلاً، ويقدرون تقديرات بالغة لأتفه المشاكل وأوهى المعضلات، ولا يقوون على إتخاذ قرار حاسم فيها، فيكتفون بحل وسط. ولعمري أن أمثال هؤلاء هم ذوو نفسية ضعيفة فاترة لا تقوى على مجابهة المشاكل مجابهة سافرة واضحة، وهم المعرضون للإصابة بالحالات النفسية أو ظهور ما كمن منها عندهم، لأنه إذا لم ينتج هذا الحل الوسط ووجدوا أن ثمة حاجة لإتخاذ قرار حاسم في حل مشكلة عاجلة إستجابوا لتوجيهات ملتوية، وانتهجوا أساليب شاذة تظهر في شكل عوارض نفسية مرضية.

أما الذين ينكصون عند مواجهة مشاكلهم ويحاولون التخلص من حلها فهم قوم ذوو نفسية غير مكتملة النمو، لم تصل إلى حد يبعث فيهم أقل ثقة بأنفسهم، لذلك يعمدون إلى الفرار والرجوع إلى عالم الأوهام بطرق شتى، فمنهم من يعمد إلى أحلام اليقظة فيتخيل مثلاً أنه قد حل مشكلته حلاً تاماً وأنه خرج منها فائزاً فيقنع بذلك ولا يريد بغيره بديلاً، ومنهم من يعمد إلى مساعدة خارجية يجدها في إشراك غيره في شؤونه الخاصة ويسير في حياته على هذا المنوال، أو يجدها في إحتساء الخمر أو إدمان المخدرات، أو ما شاكل ذلك، وهو بذلك إنما ينشد أوهاماً وأحلاماً لحل مشكلته القائمة يهيئها له ذلك الإحتساء أو الإدمان، والأمثلة على ذلك كثيرة.

ومن هذا نرى العلاقة القوية بين ما يصادف المرء من مشكلات حاضرة، وبين تكوين نفسيته التي يتوقف عليها إلى حد كبير حل هذه المشكلات، وبالتالي نعلم ما لهذه المشكلات ومواجهتها من أثر في إحداث الحالات النفسية المرضية.

٥ ـ سوء التربية:

للتربية ـ وهي ما يلقن للطفل من توجيهات وإرشادات، وما يكتسبه من بيئته

من تجارب وتعاليم، وما يعتري طريق حياته من ظروف ومُلمات - أثر واضح في تكوين نفسيته، وبالتالي في تعرضه للإصابة بالأمراض النفسية، فإن كانت هذه التربية سليمة قويمة، أعني: إذا كانت هذه التوجيهات والتعاليم خلاصة التجربة والبحث الدقيق، وكان ما عن له في طريقه من مشكلات قد حل على وجه أكمل واضح وضوحاً تاماً، وكان تأثير البيئة حسناً، فإن الطفل ينشأ ونفسه قوية، بعيدة كل البعد عن التعرض للأصابة بالمرض لذلك عني علماء التربية الآن ببحث نظمها وأساليبها، ووضع الأسس الكفيلة بتحقيق ما يرومون من تقوية نفسية الأطفال، والعمل على تعويدهم الإعتماد على النفس ومواجهة المشكلات الحيوية مواجهة جريئة، وإختيار أقوم السبل لما فيه الخير والنفع بأنفسهم.

٦ ـ التعسف والتقاليد الصارمة:

بينت في الكلام عن أثر البيئة في تكوين النفسية ما للتعسف والتقاليد العتيقة الصارمة في بعض العائلات والبيوتات من أثر في إعداد بعض أفرادها للإصابة بالمرض النفسي، وأعود إلى ذلك الآن لما له من أهمية كبرى، فقد يشتد تعسف رب الأسرة ببعض أفرادها حتى يعمد إلى إنتهاج سبيل معوج للتخلص من هذا التعسف، فيترك دور العلم مثلاً، أو يهجر منزله العائلي ليهيم على وجهه، ويتخذ من أخوان السوء وأوكارهم مأوى له، أو يعمد أحياناً إلى عدم الطاعة والشذوذ، أو ينقلب قاسياً جباراً، وتظهر عليه في بعض الأحيان عوارض نفسية مرضية هي في الحقيقة وسيلة لفراره من ذلك الجور والتعسف. ومثل ذلك هو ما يحدث لبعض أفراد عائلة تبالغ في المحافظة على تقاليد عتيقة بالية قد لا يكون فيها ما يتمشى والمحيط الذي حولهم أو الزمن الذين يعيشون فيه. فالطفل مثلاً الذي يؤخذ بالعنف والشدة قد يكون ذلك سبباً لتركه المدرسة أو المنزل، أو كليهما، أو يكون سبباً لتشرده، أو سبباً في قسوته في معاملة أخواته في المنزل أو إخوانه في المدرسة وإيقاع الأذى بهم، أو سبب ما يظهر عليه من العوارض المرضية التي قد تصدر بغير قصد وبلا شعور ليتخذ منها درعاً يصد به ذلك التعسف. لذلك نشاهد الكثير من حالات الإضطراب القلقي أو حالات الهستيريا بين أفراد العائلات المتمسكة بتقاليد شاذة، وخاصة بين الأناث من أفراد هذه العائلات. وسيجد القارىء الكريم أمثلة عدة لذلك عند الكلام عن أنواع الأمراض النفسية المختلفة.

٧ ـ شذوذ الطفولة:

قد يكون في سني الطفولة بعض الشذوذ الذي ربما إتخذ دليلاً على تعرض الطفل للإصابة بالأمراض النفسية في كبره. وقد عزا الكثيرون إلى ذلك الشذوذ وحده هذا التعرض، وأكدوا أن الطفل الذي تظهر في طفولته مثل هذه الأفعال الشاذة، هو لا شك مصاب بمرض نفسي فيما بعد. وأمثلة هذا الشذوذ كثيرة، منها الكلام والصراخ والسير أثناء النوم، أو القيء والعوارض المعوية المختلفة التي قد تصيب بعض الأطفال، أو أن يثور الطفل بشكل واضح لمجرد رفض إجابة أبسط رغباته، أو ما يرى أحياناً من خوف شديد دائم يلازم الطفل في جميع حركاته حتى يخشى معه أن يلمس شيئاً أو يقابل أحداً، أو أن تمتد يده إلى لعبة من اللعب العادية. ورأى أنه، وإن كانت في طفولة الكثيرين ممن أصيبوا بأمراض نفسية ما يدل على وجود أحد هذه الأفعال الشاذة، إلا أن كثيرين ممن كان عهد طفولتهم طبيعياً أصيبوا فيما بعد بحالات نفسية. ولذلك يجب أن لا نغالي في تقدير ما يصادف من شذوذ في سلوك الطفل، إذ قد يكون ذلك الطفل فيما بعد رجلاً كاملاً.

٨ ـ عدم الإشباع الجنسي:

يعتبر عدم الإشباع الجنسي في مقدمة الأسباب التي تهيء صاحبها للإصابة بالأمراض النفسية، بل قد جعله بعضهم السبب الرئيسي وعزى إليه كل إصابة بمرض نفسي. وزعيم أصحاب هذا المذهب في الرأي هو العلامة «فرويد» صاحب نظرية «الجنسية الشاملة الكلية» (Pansexualism) التي سيأتي شرحها شرحاً وافياً في بحث الآراء النظرية فيما بعد، إلا أني أنتهز هذه الفرصة لأبين ما هو الإشباع الجنسي، وماذا يقصد به.

يظن الكثيرون أن الإشباع الجنسي لا يكون إلا بالقيام بالعملية الجنسية «الجماع»، ولكن الإشباع الجنسي في الحقيقة لا يتطلب ضرورة القيام بهذه العملية بل هو مجرد القيام بأي عمل من شأنه إشباع الغريزة الجنسية، تلك الغريزة التي هي إحدى الغرائز الطبيعية، والتي تبدأ، كما أشار، «فرويد»: بعد سنتي الطفولة الأوليين أي بعد السنة الثانية من العمر. وسيأتي ذكر الكثير عنها وعن ما يصيبها من تطور وإنحراف فيما بعد. ويأتي إشباع هذه الغريزة بطرق شتى، أذكر منها

الإختلاط البريء بين الجنسين، وقراءة القصص، ومشاهدة الأفلام الغرامية، وكل ما من شأنه أن يجمع بين الجنسين، سواء أكان ذلك بالإختلاط أو المناظرة، أو المراسلة. لهذا نرى أن الكثير من الأمراض النفسية التي تصيب المراهقين والشبان يعزى سببها إلى ما يسمى «الحب الفاشل»، أعني: الحب الذي لا ينتهي كما يشتهي صاحبه. والحب كلمة حار في تعريفها الكثيرون، لكنه في الحقيقة لا يعدو حالة توافق في الإتجاه السلوكي بين شخصين. ولا يقتصر الحب على بني الإنسان، بل قد يتعداه إلى الحيوان وغيره. وما يهمنا هنا هو الحب بين أفراد الجنسين، أعني: بين الرجل والمرأة الذي هو في الحقيقة سبيل لإشباع الغريزة الجنسية. ويمتاز الحب عن غيره من طرق الإشباع في حيويته وطريقته، فهو يبعث في المحب دافعاً مستمراً للبحث عن هذا الإشباع، وذلك لدوام حالة التوافق هذه وقتاً طويلاً. ويشعر المحب كأنه قد أشبع جنسياً كلما أتيحت له فرصة موافقة. فالحب للغريزة الجنسية يعتبر كالمنهل الحلو، يبعثها، ويزكيها، ويشبعها، وإلى الفشل فيه يعزى الكثير من الإصابة بالأمراض النفسية، وسواء أكان ذلك حقيقياً أو غير حقيقي، فلا يمكن أن ينكر ما للحب من أثر في الإشباع الجنسي، وإن كانت الناحية الجنسية فيه تستتر في غالب الأحوال وراء ألفاظ براقة خلابة كالصداقة والمشاركة، والإخلاص، والوفاء، وما شابه ذلك.

ويغلب حدوث الإصابات بالأمراض النفسية بين النساء والبنات، وإن كان بعض الباحثين قد دلل على أنه لا فرق في نسبة حدوثها، بين أفراد الجنسين، وأكد أن ما نراه من كثرة المصابات، إنما مرجعه في الحقيقة إلى أن النساء عندهن متسع من الوقت ليسعين للعلاج أكثر من الرجال الذين يحملون أعباء الحياة فوق أكتافهم، وتلهيهم مشاغلهم المتفرقة عن التفكير في الإسراع لعلاج حالاتهم النفسية البسيطة. ومن الباحثين من قال بإنتشارها بكثرة بين المراهقات والشبان وأيد رأيه هذا بمقارنة بين عدد المترددين على دور العلاج من الجنسين. وعندي أنه في بلادنا الشرقية حيث لنا من تقاليدنا وعاداتنا ما هو خاص بحد حرية المرأة وعلاقتها بالرجل، يضاف إلى ذلك ما جبل عليه نساؤنا وبناتنا من خجل وحياء، خاصة في تناول المسائل الجنسية، ربما كان السبب فيما نرى من كثرة ظهور الحالات النفسية بين أفراد الجنس اللطيف، الأمر الذي يدعم رأي القائلين بوجود

علاقة كبيرة بين الإصابة بهذه الأمراض وبين ما أشرت إليه من عدم توافر الإشباع الجنسي.

وللأمراض النفسية قابلية خاصة للظهور في سني المراهقة والشباب، وما ذلك إلا لأن نفسية المراهق أو الشاب تكون وقتئذ عند مفترق الطرق لمّا يكتمل تكوينها، ولذلك تكون هدفاً سهلاً للإصابة. أما في السن المتقدم حيث تكون شخصية المرء قد إكتملت وكوّن لنفسه طريقاً خاصاً في حياته اطمأن إليه، فالإصابات تكاد تكون نادرة إن لم تكن منعدمة.

ويجدر بي هنا أن أشير إلى إنتشار هذه الأمراض خاصة في أيامنا هذه، في ظل الحروب والدمار وظروف الحضارة الحديثة المعقدة، فقد ظل العالم يترنح تحت تأثير الحرب ومتاعبه، وظلت الأعصاب متوترة والناس في خوف دائم، سواء أكانوا في البلدان التي كانت مسرحاً للمعارك، أو في تلك التي اجتيحت في العمليات الحربية، أو في البلدان التي أكتوت بنار الغارات السنين الطوال وظلوا يتحملون الصدمة إثر الصدمة، لا يدرون تأثير ذلك في نفسياتهم، فلا عجب الآن أن نرى رد فعل ذلك كله قد ظهر في شكل إصابة الكثيرين من السكان بالأمراض النفسية حتى ليقدر عدد المصابين بها الآن بمقدار ٥٠٪ أو أكثر من عدد المرضى الذي يترددون على عيادات الأطباء شاكين عوارض مرضية وعللاً جسدية منشأها في الحقيقة نفوسهم المريضة وقواهم النفسية المحطمة.

والواقع أن الصحة النفسية العلاجية قد جمعت لدينا قدراً لا بأس به من المعلومات عن أسباب الأمراض النفسية. وتوجد الآن تفسيرات مرضية، وإن لم تكن كاملة، على الأقل لتصنيف الأمراض العقلية والنفسية المعروفة، وعلى غرار الأسباب الرئيسية التي تؤثر في جميع الأمراض الجسمية. ولما كان الإنسان هو وحدة جسمية نفسية لا تنفصم فإن هذه الأسباب تتناول الإنسان ككل ولكنها في بعض الأحيان تأخذ صورة أعراض جسمية، وفي أحيان أخرى تكون الأعراض المسيطرة عقلية إنفعالية.

صحيح أنه في عدد كبير من الأمراض العقلية وبوجه خاص في الشيزوفرينيا وذهان الهوس والإكتئاب، لا زال السبب الحقيقي لها يحتاج إلى المزيد من

الأبحاث العلمية، غير أنه بالرغم من ذلك فقد تم إحراز تقدم كبير وخاصة من حيث الدراسات والتحولات الكيميائية الجسمية العصبية والكهربائية، وكذلك في الدراسات الشاملة في أنماط الشخصية سواء من حيث الدلالات الجسمية أو من حيث التفسيرات النفسية الناجمة عن الغوص في أعماق لا شعور المريض.

ويجب ملاحظة أن الأمراض النفسية والعقلية لا يمكن تفسيرها في ضوء أسس قاطعة لأن أسبابها كثيراً ما تكون مُركَّبة ومعقدة.

السلوك السوى والسلوك الشاذ:

يبدو لنا سلوك الآخرين مقبولاً أحياناً، ويبدو غير مقبول أحياناً أخرى. فى الحالة الأولى نظهر الإرتياح، أو نطلق حكم الإستحسان، أو نمر بالسلوك من غير أن نطلق أى حكم خاص بإعتباره السلوك «العادى» الذى تقتضيه المناسبة. أما فى الحالة الثانية فأكثر ما يحدث هو أن نقف موقف المستغرب، أو المستهجن. أو الناقد، ونطلق أحكاماً عن ذلك السلوك «غير العادى» تتفاوت فى درجة ما تنطوى عليه من إستغراب أو إستهجان أو نقد. فهو «غير عادى» أحياناً. وهو فى حالات أخرى «غريب» أو «غير مألوف» أو «مستهجن» أو «فظيع» أو «منحرف» أو «خطر» أو «شاذ» ... الخ. وقد نقتنع أحياناً بهذا الحكم العام. وقد نتجه منه، أحياناً أخرى، إلى بعض المبادئ الإجتماعية أو الأخلاقية لنبنى عليها حكم «الإستهجان» و «الإستغراب» الذى أطلقناه.

معنى السلوك السوي

معنى السلوك

يعرّف علم النفس عادة بأنه الدراسة العلمية للسلوك (Behaviour) وهذا هو التعريف الذي نكاد نصادفه في الصفحات الأولى من كل كتاب في علم النفس العام. فالتعلم شكل من أشكال السلوك، وكذلك الإدراك، والتخيل، والمحاكمة، والإنفعالات في أشكالها المختلفة. فإذا سأل سائل قائلاً: هل تقف حدود السلوك عندما هو ظاهر من أفعال الإنسان وأقواله؟ قلنا إن كلمة السلوك شاملة، فهي تعني التخيل الذي يجري لدينا داخلياً، كما تعني ما نخطه على الورقة من كلمات أو رسم فني. إنها تشمل كل إستجابات العضوية أكانت في حالة التهيج والتوتر أم كانت في حالة تكوين المعارف وتركيبها، أكانت ظاهرة لعين الملاحظ الواقف أمامها أم لم تكن كذلك. هذا مع العلم بأننا نلجأ أحياناً إلى الدراسة المباشرة لما هو غير ظاهر وذلك عن طريق ملاحظة الفرد حوادثه النفسية، ولكن يقل الآن ما يأخذ بهذا الطريق من الدراسات النفسية.

كيف يتكون السلوك

لنقف في حديثنا عند حدود الإنسان وسلوكه ولنسأل: كيف يتم تكوّن السلوك وكيف يأخذ مجراه؟ إننا نذكر أولاً أن الإنسان عضوية حية مزودة بالقدرة على الحركة والإندفاع، ومزودة بوسائل تلزم في معرفة ما حولها. فإذا أخذنا الطفل في شهره الثاني مثلاً فإننا نجده يحرك أطرافه، ويبكي ساعة الجوع، ويندفع نحو الثدي من أجل الطعام حين يقترب منه الثدي، ويستعمل أذنيه وعينيه في التعرف على المحيط حوله، ويستعمل يديه وأصابعه في الكثير من الحركات.

إن قدرات الإنسان ودوافعه تنمو مع الأيام وتعمل في ذلك عوامل من بينها قدرة العضوية على التطور والنمو وما عندها من دوافع أولية، ومن بينها المؤثرات الطبيعية والإجتماعية المحيطة بالطفل. فإذا أخذناه في عمر الخامسة مثلاً فإن في جملة ما نرى لديه ما يلي: إن جسمه قد نما نمواً ظاهراً، وهو يمشي وحده، ويركض، ويلعب أشكالاً من اللعب، ويمارس أشكالاً متعددة من الحركات. إنه يغضب ويثور أحياناً، ويتلذذ ويفرح أحياناً أخرى. أنه يندفع وراء الكثير من

المثيرات الخارجية ويتأثر بالكثير من الدوافع الداخلية. إنه يحمل قدراً من الذكاء يظهر في أشكال أفعاله وأقواله. أنه يؤخذ بالموسيقى، ويهتم بالرسم، ويحاول التنغيم ورسم الحيوانات والأشخاص، ويحمل ما يدل على قدرته على العدّ. إنه يحمل زاداً كبيراً من المفردات اللغوية والجمل. وهنا نقول أن قدراته قد نمت، وإن خبرات واسعة قد تكونت لديه.

فإذا مر طفلنا هذا في لحظة من لحظات يومه على مناسبة فيها يناديه أبوه ويطلب منه أن يحمل إليه الكتاب، الموضوع على الطاولة في غرفة الجلوس، رأيناه يستجيب لأبيه ويحمل الكتاب ـ اللهم إلا إذا أحاط به مانع. إننا هنا أمام سلوك يصدر عن الطفل وفيه يمر الطفل بموقف. والموقف نفسه ينطوي على عدة قوى. إن خبرة الطفل السابقة، وفيها معارفه، وفهمه للغة، ومعرفة صوت أبيه، تكون كلها مجموعة من القوى داخل الموقف. وطلب الأب من حيث هو مثير قوة أو مجموعة قوي. ومثل ذلك يقال في مشاغل الطفل ساعة سماع طلب أبيه، ووضع الكتاب ووجوده في غرفة ثانية، وكل الشروط الطبيعية المحيطة به ـ أنها كلها مجموعة من القوى داخل الموقف. إن هذه القوى تتفاعل بسرعة داخل الموقف لتنتج إجراء ما مثل إندفاع الطفل نحو غرفة الجلوس لحمل الكتاب إلى أبيه. إن هذا الإجراء الذي يمثل طرفاً من سلوك الطفل ضمن هذا الموقف هو محصلة تفاعل هذه القوى. قد يتلكأ الطفل في تلبية النداء: ونستطيع تفسير فعله عندئذ على أساس أن قوة إنشغاله بما يلعب به قد تغلبت على قوة المثير ـ أي نداء الأب ـ ولو مؤقتاً، أو على أساس أنه لم يدرك النداء الإدراك الكافي، أو أنه في وضع إنفعالي دفعه إلى ذلك الإجراء وعن تلبية النداء. وليست هذه الإمكانات إلا حالات قليلة من حالات ممكنة كثيرة. فالسلوك إذن يتكون من تفاعل مجموعة كبيرة من القوى، بعضها داخلي، وبعضها خارجي وذلك حين يحيط الموقف بمؤثرات خارجية. فإذا ظهر لنا على شكل إجراء بسيط، فإنه في واقعة ليس كذلك. إنه معقد، كثير الجوانب، وهو ينطوي على الكثير من تفاعل القوى داخل الموقف.

السلوك السوي

يظهر السلوك السوي في حياتنا اليومية على شكل السلوك «العادي» أو

«المألوف» أو «المعتدل» الغالب على الناس. فإذا رغبنا في التحديد قلنا عن السلوك السوي أنه السلوك الذي يواجه الموقف بما يقتضيه في حدود ما يغلب على الناس. فإذا كان الموقف يدعو إلى الحزن واجهناه بالحزن. وحين يظهر أحدنا الضحك بدل الحزن في مثل هذا الموقف «نستغرب» ذلك «ونستهجنه». فإذا تكرر ذلك زدنا في الإستغراب واعتبرنا العمل «عيباً» و «شذوذاً». هذا هو إتجاهنا السائد في تحديد السلوك السوي.

إلا أن هذا التحديد للسلوك السوي لا يزال مع ذلك قريباً من السطح في بحث المشكلة: ذلك لأن مواجهة الموقف بما يقتضيه أمر متصل بالشخص وخبرته من جهة، وبشروط الموقف المحيطية من جهة أخرى، ومن بين هذه الشروط صفة ما يغلب على الناس. ثم أن الموقف متصل كذلك بالطريقة أو الوسائل المستعملة من جهة ثالثة. ويجب في تحديد السلوك السوي أن نأخذ كل هذه الجهات بعين الإعتبار في حدود المكانة التي لها. فالطفل الذي لا يزال في الخامسة من عمره لا يستطيع أن يواجه موقف الحزن بما يقتضيه لأن فهمه للحزن لم يصل بعد إلى فهم الراشد. وابن المدنية الشرقية المحافظة لا يستطيع دائماً أن يواجه المواقف الإجتماعية في المدنية الغربية بسلوك يماثل ما يغلب على الناس هناك. والطرائق التي يسلكها الناس هنا وهناك من أجل التعبير عن عطفهم على الآخرين مختلفة ومتنوعة.

لنأخذ الإنجذاب الجنسي مثالاً نوضح به تعقد المشكلة. إنه يظهر ضعيفاً في مرحلة من العمر وقوياً في أخرى، ويظهر قوياً عند بعضهم، ومعتدلاً أو ضعيفاً عند آخرين. فإذا ظهر قوياً لدى طفل في الثامنة بدا للملاحظ شاذاً لا من حيث وجود الدافع، ولكن من حيث درجته في عمر معين وضمن خبرة معينة. كذلك يظهر الإنجذاب الجنسي عند الراشد نحو الجنس الآخر ويبدو للملاحظ مألوفاً من هذه الناحية. ولكن النظر إلى الإنجذاب الجنسي يتبدل حين يبدو متجهاً نحو «نفس الجنس». كذلك يتبدل النظر إليه حين يبدو سائراً في طريق «التلذذ بتعذيب المحبوب»، وتحل هنا كلمة «الشذوذ» محل كلمة «الإستواء» في الحكم على هذا النوع من الإنجذاب.

وواقع الأمر أن النظر إلى السلوك على أنه غير سوي يواجه الكثير من الصعوبات والاختلاف بين الباحثين؛ وما ذلك إلا لكثرة تداخل العناصر داخل السلوك ولقرب بعض درجات الإستواء من بعض درجات الشذوذ. ثم أن تمييزه يقتضي البحث عن معيار في نهاية الأمر، كما يقتضي الإعتراف بوجود سلم للإستواء ينطوي على عدة درجات.

أما المعيار المناسب فيجب أن يأخذ بعين الإعتبار جوانب الموقف الثلاثة التي ذكرناها. وهنا قد نلجأ إلى المنحى الإيجابي أو نعتمد السلبي. أما السلبي فيكون بتحديد معيار للشذوذ ـ باعتباره مقابل الإستواء ـ والنظر إلى السلوك السوي بعد ذلك على أنه السلوك الذي لا يكون شاذاً، وسوف يبين القسم التالي من هذا البحث معيار السلوك الشاذ. وأما المنحى الإيجابي فيقتضي الرجوع إلى قواعد إيجابية. وهنا يمكن الرجوع إلى معيار الصحة النفسية، ونقول عندئذ بأن السلوك السوي هو ما ينطوي على قيام الوظائف النفسية بعملها بشكل متناسق ضمن وحدة الشخصية، أو نقول أن السلوك السوي هو ذلك السلوك المعبر عن تكيف مناسب يكون فيه التفاعل بين الفرد ومحيطة وبينه وبين نفسه تفاعلاً مثمراً.

ولكن هذا القول لا يكفي وحده لتحديد أين يبدأ الشذوذ، ولا بد من البحث عن سلم نؤكد فيه وجود عدد من الدرجات لأن هناك درجات متعددة لجودة قيام الوظائف النفسية بعملها أو لمستوى التكيف عند الفرد. إن تكيف الفرد مع الجماعة قد يكون من مستوى عال، وقد يكون أدنى من ذلك بقليل، وقد يكون من مستوى متوسط، ويبقى السلوك سوياً في كل هذه الحالات.

ثم إن الإضطراب في التكيف ليس من درجة واحدة، بل هو كذلك على درجات من حيث شدته وآثاره وأعراضه. ولا بد إذن من طرح المشكلة هنا لنرى كيف يكون التمييز بين ما هو في درجات الإستواء وما هو في درجات الشذوذ.

معنى الشذوذ والسلوك الشاذ

معنى الشذوذ

م. ح. شاب في مقتبل العمر، تجاوز مرحلة الدراسة الإعدادية، ولكنه لا

يزال في مرحلة الدراسة الثانوية. جاء يوماً إلى المتخصص بالعلاج النفسي برفقة أبيه يطلب العون في فحص حالته وعلاجه. أنه لا يشكو من ضعف في قوته الجسدية، فهو من هذه الناحية مزود بجسم رياضي قوي وصحة ممتازة. ولا يشكو ضعفاً في مادة دراسية معينة، ولا يذكر أنه سمع أية شارة من مُدَّرسيه في السابق تدل على ضعف في دراسته. ولكنه يشكو منذ ستين من تشتت سريع في إنتباهه، كما يشعر بالخوف من الناس. أنه يلجأ إلى البيت ليبتعد عن الناس. فإذا خرج وحده، قدَّر أن كل من في الشارع ينظر إليه ويراقبه، وشعر بالخوف، ثم بالميل إلى الإغماء، ولا ينجيه من حاله إلا رجوعه سريعاً إلى البيت. وإذا خرج مع أبيه أو أحد أقربائه، كان حاله أقل صعوبة في البدء، ولكنه لا يلبث أن يسير في الشارع حيث يكثر تجمع الناس حتى يعتريه الخوف. يبقى لاصقاً بأبيه أو صديقه وهو الشاب القوي، ثم ينتحل كتلة من الأعذار ليرجع بسرعة إلى البيت.

إن حالة من هذا النوع ليست مألوفة بالنسبة لشاب في العشرين من عمره، وهي حالة قد دفعت به إلى البقاء في البيت أياماً طويلة. قال أبوه عنه أنه مريض، وعبر للمعالج سراً عما يلاقيه وأسرته من ضيق بسبب وضع إبنهم. وقال الإبن عن نفسه أنه شاذ بالنسبة لمن يعرف من الشباب. ومع ذلك فهو لا يشكو من إزعاج إلا من هذه الناحية وما يتصل بها. تبدو هذه الحالة للملاحظ العادي، وهي حالة اضطراب تستدعي العناية بالنسبة للمتخصص. ولكننا نسأل مع ذلك عما يجعلها شاذة. إن الخوف من الناس حادثة تتكرر في مناسبات متعددة، في حياة الأطفال وحياة الراشدين، وليست حالة الإمتحانات الشفهية وإلقاء الخطب أمام الجموع إلا أمثلة على ذلك. فهل تكون كل حالات الخوف من الناس شذوذاً، أم إن الكلمة تنطبق على بعضها فحسب؟

إننا نلاحظ قضم الأظافر عند بعض الأطفال في المرحلة المتأخرة من طفولتهم، ولا نلاحظ هذه الحالة عندهم جميعاً: فهل نحن أمام سلوك شاذ عند تلك الفئة؟ إننا نلاحظ طفلة في السادسة من عمرها تمص إبهامها قبل النوم، وقبل الطعام وبعده، وفي الكثير من فرص حياتها اليومية، ونلاحظ الضيق الذي يشعر به أهلها حين يراها الآخرون، ونلاحظ كذلك الأسئلة المختلفة التي يطرحونها على

من يجتمعون به عرضاً من العاملين في ميدان تربية الأطفال أو نموهم النفسي، وهي أسئلة تنصب على البحث عن الطريقة للخلاص مما يسمونه «هذه العادة الشاذة». فهل العادة هذه شاذة فعلاً؟ إننا نقرأ عن الحب، ونقدره من حيث هو عاطفة إنسانية عميقة وخيرة. فإذا تحدثنا عنه أشرنا إلى الملذات التي يوفرها للمحب، وإلى كل ما يرافقه من عطف وحنان. ولكننا مع ذلك نسمي «حب نفس الجنس» شذوذاً، وبالصفة نفسها نسمي «التلذذ بتعذيب المحبوب». فلماذ يكون هذا النوع من اللذة شذوذاً بينما نحن نقدر اللذة التي يوفرها الحب الإنساني الخير لصاحبه. ثم إننا كثيراً ما نمتنع عن الإمساك بشيء ما بعداً عن قذراته، أو عما فيه من جراثيم، ونحن نقدر هذا الوضع الذي نمر به على أنه لازم. ولكننا مع ذلك نستعمل عدداً كبيراً من المفردات الدالة على الشذوذ في وصف إنسان نراه يسعى وراء الماء والصابون لغسل يديه كلما لمس شيئاً، أو صافح يداً، رغما عن أن تفسيره الشخصي للأمر هو خوفه من الجراثيم. فلماذا يكون سلوكنا سوياً وسلوكه شاذاً؟

الواقع أننا حين نسأل عن الشذوذ نجد أنفسنا أمام عدد من الإجابات. فالشذوذ هو تارة ما يخالف الإستواء، والإستواء ليس واضحاً دائماً. وهو تارة أخرى الإضطراب النفسي الشديد. وهو ثالثاً السلوك الذي يعبر عن درجة غير مألوفة من ضعف التناسق داخل الشخصية. وهو أحياناً السلوك غير المألوف، أو السلوك المتطرف. . إلى آخر ما هناك من إجابات. يسعى وايت (White, 1956) إلى تعريف علم الشذوذ النفسي في مطلع كتابه عن الشخصية الشاذة قائلاً: «إن علم الشذوذ النفسي يمكن أن يوصف عامة بأنه دراسة ردود الفعل الشخصية المضطربة تجاه الحياة ومناسباتها. وحين يحاول تفسير معنى كلمة «المضطربة» يقول أنه يعني الأشخاص الذين تضطرب حياتهم بحيث يجدون أنفسهم قلقين، مرتبكين، غير سعداء، معطلين في مجتمعهم. . الخ. إن هذا التعريف لعلم السلوك الشاذ، ومعه التعاريف المختلفة، إنما تدل كلها في الواقع على وجود أسس أو معايير نعتمدها في تسمية حالة نفسية ما حالة شاذة. إن كلمة الإعتدال التي يستعملها بعضهم في تحديد الحالات السوية، وكلمة التطرف التي يستعملونها في تحديد منطقة الحالات الشاذة، تحتاجان معاً إلى معيار به تتأكد من وجود

الإعتدال أو التطرف. فالتطرف تطرف بالنسبة لميزان، أو نموذج، أو هو إنحراف عن الإعتدال في درجة أو مستوى من مستويات السلوك. فما هو الأساس الذي نعتمده في تحديد ذلك المستوى؟

معيار الشذوذ

لقد ذكرنا فيما سبق أن السلوك يشمل التصرف الذي نقوم به ضمن ظروف محيطية، كما يشمل حالتنا النفسية الداخلية والطريقة التي نعتمدها في تنفيذ تصرفنا. فهل تكون الحالة شاذة بناء على شذوذ في واحد من هذه الجوانب أو فيها جميعها؟ وفي كل من الحالين نسأل: ما هو معيارنا في الحكم على السلوك على أنه شاذ؟

إن هناك عدداً من الإجابات عن هذا السؤال، وهي تتصل بالموقف الذي ينتهجه المجيب من الصحة النفسية والحالات السوية. لقد عبر سكوت (Scott) في بحثه حول تعاريف الصحة النفسية عن أن الدراسة الإستقصائية لهذه التعاريف تقود إلى الكشف عن وجود تنوع واسع بينها وتفاوت غير قليل. وهو يشير إلى هذا التنوع والتفاوت بعد أن يضع التعاريف ضمن ست فئات تفصيلية. وفي دراسة وايل (Wile) حول مدلول الشذوذ دليل على وجود عدد من الإجابات تتصل بهذا المدلول تظهر بينها إختلافات متعددة الأشكال ومن قيم متفاوتة. فالمواقف متعددة إذن، وبينها شيء غير قليل من الإختلاف. وإذا كان المكان هنا غير مناسب لإيراد كل الإجابات المختلفة التي ذهب إليها المشتغلون في موضوع الشذوذ النفسي فلا أقل من الوقوف عند الهام منها مما يعبر عن إتجاه واضح المعالم.

١ ـ الإتجاه الذاتي في تحديد الشذوذ:

يعرض هذا التحديد موس (Moss) وهانت (Hunt) في كتابهما عن أسس علم الشذوذ النفسي حين يذهبان في تحليل البناء الشخصي لكل منا إلى الآراء التي نعلنها عمن هو الشاذ ومن هو السوي. فنحن، كما يقولان، ننظر إلى الناس، ونلاحظ ظروفهم وتصرفاتهم، وكثيراً ما نقول عنها إنها «سوية» حين تنسجم مع أفكارنا وآرائنا الذاتية، كما نقول إنها «غير سوية» حين تختلف عن هذه الأفكار والآراء. وهكذا فإننا إنما نحكّم ذاتنا وكيانها الشخصي الفردي حين نتحدث عما

هو سوي أو غير سوي، ونحكمها معتمدين على كل ما قبلته وألفته في خبرتها السابقة. وأكثر ما يكون السوي في نظرنا هو ما يتلاءم مع ما نرغب فيه، أو ما هو مرغوب فيه من وجهة نظرنا الشخصية، بينما يكون الشاذ نقيضه.

إن هذا التحديد الذي يذهب إليه موس وهانت، كما يذهب إليه عدد غير قليل من الناس في حياتهم اليومية، لا يترك مجالاً للكشف عن معيار عام وغير شخصي نميز به بين ما هو سوي وما هو شاذ. وهذا يعني إغلاق الباب عملياً أمام كل بحث علمي في دراسة التكيف حين تكون غاية البحث العلمي الوصول إلى التعميم والقوانين. ونحن، وإن كنا نتفق مع موس وهانت، في أن الناس كثيراً ما يكونون ذاتيين في أحكامهم، إلا أننا لا نرى مسوّغاً لتعميم هذا الوضع على البحث العلمي حين يكون البحث ساعياً وراء الأسس المشتركة بين الحالات المتماثلة أو المتشابهة بغية وضع تلك الأسس على شكل معيار عام. ولنا في إتجاهنا هذا ما يؤيدنا من ذاتية أحكام الناس في شؤون الطبيعة، مثل هطول المطر، وحدوث البرق والرعد، والهزات الأرضية، وما يصيب الناس من هذا كله، وما يصيب معرفتنا العلمية بشأن هذه الحوادث كلها من أحكامنا الذاتية هذه، من غير أن يمنع ذلك كله سعينا العلمي وراء قانون الحادثة الطبيعية.

٢ ـ الإتجاه الطبيعي في تحديد الشذوذ:

الإتجاه الطبيعي واحد من أقدم الإتجاهات في تحديد الشذوذ ومن أكثرها تنوعاً في الأشكال التي أخذها. وكثيراً ما كان هذا الإتجاه نقطة الإعتماد في القضاء وأحكامه وتنفيذ القانون وخاصة ما يتصل منه بقضايا العلاقات الجنسية بين الأشخاص وأشكال السلوك الجنسي.

يرى القائلون بهذا الإتجاه أن في الطبيعة كمالاً من حيث الأصل، وأن الإنحراف عن النظام فيها، وعن أشكال السلوك الظاهرة في الطبيعة الأصلية لأنواع الحيوان، إنما يعبر هو نفسه عن الشذوذ. فلدى كل حيوان أنواع من الدوافع (أو الغرائز) قد زود بها، وارتبطت بقضائها أنماط أساسية من السلوك لديه، وقد نظمت شؤون الحي في الأصل لتوفر الظروف المناسبة لتلبية تلك الدوافع وفق خط الطبيعة. فإذا وقفنا عند دافع الجنس ـ على سبيل المثال ـ قلنا أن له مرحلة خاصة

من العمر لظهور نشاطه، وإن هناك أشكالاً من السلوك لتلبيته وفق النظام الطبيعي. والدافع هذا، ومعه أشكال السلوك المتصلة به، منظمة من أجل أغراض عميقة للطبيعة لا تقف عند اللذة الآنية بل تمتد إلى إستمرار الحياة في أشكال الأحياء المتنوعة. واللذة نفسها، ومعها ما يصدر عن عدد من أنواع الحيوانات من روائح خاصة للإستثارة، ليست إلا بعضاً من الشروط الموضوعة ليأخذ هذا الدافع طريقة إلى تحقيق الأغراض العميقة للطبيعة في الحيوان والإنسان واستمرار الحياة. ومثل هذا الشيء يقال في السعي وراء الطعام. والشراب والجني والنشاط والحركة.

والإستواء أو «النظامية» بهذا المعنى هو إذن في العمل وفق ما تقتضيه الطبيعة. أما الشذوذ فيكون، عند الإنسان، بعمل ما يكون ضد الطبيعة يقوم به بمحض إرادته. أو نقول، بكلمة عامة، إن الشذوذ هو في العمل المناقض للطبيعة، أو هو إنحراف بالغ في سلوك ما عن طبيعته الأصلية.

ينطوي مثل هذا الإتجاه على أشكال من القوة تأتيه أحياناً من أمثلة عن الدقة في الأعمال الغريزية لدى الحيوانات، وتأتي، أحياناً أخرى، عن ربطه بقوى غيبية. وواقع الحال إننا نجد نظاماً عميقاً في الطبيعة. ولكننا حين نأتي إلى حياة الإنسان، وحياة الكثير من أنواع الحيوانات التي وصلت إلى مستوى عال من التطور، نجد أنها كثيرة التعقيد، وأن فهم أغراض الطبيعة فيها ينطوي على الكثير من تفسير الإنسان الشخصي وتأويله. ثم إننا نجد في حالات غير قليلة خطأً لدى الحيوان أو إنحرافاً في سلوكه، يقبله هو، ونعتبره نحن مخالفاً للطبيعة ومعاكساً أغراضها، أكان ظهور ذلك لديه على شكل أكل الأم أولادها أو على شكل ممارسات جنسية غريبة. يضاف إلى ذلك أن عقل الإنسان الساعي إلى التحكم بشروط الطبيعة يدعوه إلى إجراءات تكون مخالفة للطبيعة في الظاهر وأساسية لبقائه في الأعماق (مثل إجراءات منع الحمل): فهل نسميها شذوذاً وهي التي يقال عنها إنها تحميه في حاضرة من الشرور، وتوفر له بقاء أفضل في مستقبله، أم نسميها استواء على الرغم من مخالفتها ما يقال عن «أغراض للطبيعة»؟

وإذن، وعلى الرغم من القوة التي يستمدها هذا الإتجاه من حياة أشكال من الحيوان، فإننا نرى فيه غموضاً في الأساس الذي يرتكز عليه ـ ونعني أغراض

الطبيعة وصعوبة في توفير الأسس الموضوعية لمعيار إنساني للشذوذ.

٣ ـ الإتجاه الإجتماعي في تحديد الشذوذ:

يذهب إلى الأخذ بهذا التحديد المعنيون بالأمور الإجتماعية والمنادون بضرورة إعطاء المكانة الأولى للأسس الإجتماعية في بحث الطبيعة الإنسانية. فالمجتمع، كما يرونه، يضم مجموعة من العادات والتقاليد، والآراء، والأفكار، التي تسود بسلوك الأفراد الذين يتألف منهم. فإذا ما خرج الأفراد على هذه المعايير التي تسود مجتمعهم اعتبر سلوكهم شاذاً. وهكذا يكون التوافق بين سلوك الأفراد وقيم المجتمع استواء، ويكون عدم التوافق شذوذاً.

وحين تأتي الدراسات الأنثروبولوجية وتضع كل هذه العادات والتقاليد والآراء التي تسود المجتمع ضمن كلمة «الثقافة»، وتشير بها إلى كل ذلك التراث العام من الأفكار والعادات التي ينقلها المجتمع إلى الأجيال الجديدة فيه، فإن هذه الدراسات الأنثروبولوجية ترى الشذوذ، بعد ذلك، في تطابق سلوك الفرد مع نمط ثقافة مجتمعه.

يأخذ هذا الإتجاه أدلته من دراسة المجتمعات المتعددة وبخاصة الإبتدائية، والإختلافات التي توجد بينها في تقدير السلوك الشاذ والسلوك السوي المقبول، وهي أدلة كثيرة ومتنوعة. فقبائل زوني (Zoni) مثلاً تنتظر من الأفراد ألا يظهروا الكثير من الطموح، وأن يكظموا إنفعالاتهم، وأن يميلوا عن القساوة، وأن يتعاونوا. بينما تقوم المفاضلة بين أفراد قبائل كواكيوت (Kwakiut) على التبجح بالأطماع، وعلى جمع الثروة، وعلى الخلاص من الآخرين ودحرهم، وعلى القساوة والقتل. كذلك نجد عند عدد من القبائل التي ما تزال تعيش حياة ابتدائية في أستراليا الكثير من الإختلاف بينها في العادات المتصلة بما تراه جيداً أو مناسباً وما تراه منكراً أو غير مقبول.

هذه الأدلة، وكثير غيرها تؤخذ من حياة المجتمعات المختلفة، تؤكد أثر الجماعة في سلوك الفرد، وتبين نوع حكم الجماعة على سلوك الفرد حين يخالفها، وعلى إتهامه بالشذوذ أحياناً في مثل هذه الحالات. ولكنها في الوقت ذاته تشير إلى أن ما هو «حرام» في مكان قد يكون «حلالاً» في آخر، وأن «العيب»

في السلوك لدى جماعة يمكن أن يكون «المستحسن» في السلوك لدى أخرى، وأن الشذوذ ليس دائماً في عمل واحد معين عند كل هذه الجماعات، ولكنه قد يكون في عمل عند جماعة وفي خلافه عند أخرى.

ويصدق هذا القول على الجماعة الواحدة إذا أخذناها في تطورها التاريخي. فالآراء التي يحملها العالم الآن عن الكرة الأرضية كانت في يوم من الأيام شذوذاً، وسلوك عدد كبير منا اليوم في مجتمعنا العربي، في ملبسه أو في التعامل بين الرجل والمرأة، كان قبل ربع قرن من الزمن شذوذاً لا تقبل به الجماعة، وكثيراً ما كانت تعاقب صاحبه بقساوة.

ويعني ذلك كله أن «المعيار الإجتماعي» قائم في البلد الواحد: ولكنه ليس ثابتاً، من جهة، وليس عاماً في المجتمعات المختلفة، من جهة أخرى. فإذا وقفنا عند المعايير المختلفة للمجتمعات المتعددة، وعند أشكال السلوك السائدة هنا وهناك، وعند أشكال الحكم عليها، خلصنا إلى ما يلي.

هناك أولاً أشكال من السلوك تعد شاذة في بيئة إجتماعية ولا تكون كذلك في بيئة إجتماعية أخرى. وهناك ثانياً أشكال من الشذوذ لا توجد إلا في بعض المجتمعات. وبناء على ذلك نجد أن المعيار الإجتماعي، رغم أهميته، غير كاف وحده كأساس في تحديد الشذوذ، وأن اللازم البحث عن معيار داخل الأسس النفسية التي يقوم عليها الإضطراب الظاهر في حالات الشذوذ.

٤ ـ الإتجاه الاحصائي في تحديد الشذوذ:

تذهب فكرة «النوع الطبيعي» إلى القول أن الطبيعة تميل بصورة عامة إلى الإعتدال والتوسط فيما تنطوي عليه من الحوادث ومظاهرها الكمية، وأن أكثر الحالات تقع عادة حول المتوسط بينما لا يقع في حقل التطرف إلا القليل منها. فإذا أخذنا مثلاً فترة حياة الإنسان في بلد ما، وحسبنا متوسط الأعمار، وكان مثلاً خمسين سنة، فإننا نجد أن الأكثرية تعيش لتصل إلى ذلك المتوسط، بينما يقل نسبياً من يموت صغيراً ويقل نسبياً من يعمر طويلاً. وإذا أخذنا وزن الأشخاص في بلد ما في مرحلة من مراحل العمر، وحسبنا متوسطه، فإننا نجد أن الأكثرية الغالبة تكون في المتوسط أو حوله بينما تقل كثيراً نسبة البعيدين جداً عنه نحو الوزن

الخفيف أو نحو الوزن الثقيل. إن هذه الفكرة تعالج إحصائياً وتمثل عادة بناقوس جوس (Gauss) وتعطي فيها مكانة كمية لنسب المتوسط ونسب التطرف. وينظر إلى التوسط عادة على أنه الإستواء والإعتدال، وإلى التطرف في شدة الإنحراف عن المتوسط على أنه الشذوذ.

لنأخذ ذكاء الأفراد مثالاً نلاحظ فيه الإعتدال والشذوذ. يدور متوسط حاصل الذكاء عادة حول ١٠٠، ويكون ذكاء أكثرية الناس حول هذا المتوسط. تبدأ حالات الضعف العقلي غالباً نزولاً بعد حاصل ذكاء مقداره ٧٠، وتبدأ غالباً حالات التفوق العالي صعوداً بدءاً من حاصل ذكاء مقداره حوالي ١٣٠ . فإذا لجأنا إلى لغة النسب المئوية قلنا بصورة عامة ما يلي: يقع حول المتوسط وضمن بعد عنه لا يزيد عن ٣٠ نحو اليمين أو نحو اليسار ٩٥,٤٪ من الأفراد في إختبار أو مقياس للذكاء يكون المتوسط فيه ١٠٠، أما الذين ينحرفون عن المتوسط بأكثر من ذلك يمنة أو يسرة فنسبتهم المئوية لا تزيد عادة على ما يقرب من ٤,٦٪. وعلى هؤلاء ينطبق مفهوم التطرف الشديد، وهؤلاء هم الذين نستطيع وصفهم إحصائياً بالشذوذ.

والظاهر في هذا التحديد الإحصائي للشذوذ أنه يبقى صحيحاً في الإستعمال ما دمنا نأخذ الأرقام المجردة. أما إذا إتجهنا إلى الذكاء، أو التكيف الإجتماعي، أو ما هو في بابهما من الظواهر النفسية، فإن الإهتمام يبدو لنا عندئذ منصباً على الضعيف: فلا نسمي العبقري شاذاً عادة، بل تلحق هذه الكلمة بالضعيف عقلياً، ولا نسمي الممتاز في تكيفه الإجتماعي شاذاً بل نسمي من يقع في طرف الضعف الشديد من هذه الناحية. أما إذا أخذنا ظاهرة نفسية أخرى مثل الحساسية الإنفعالية فإننا نجد الأمر مختلفاً إذ نرى فيها إمكان إستعمال الشذوذ بمعاني الضعف والشدة.

فإذا جئنا الآن إلى تفصيل الإتجاه الأحصائي في تحديد الشذوذ الجنسي قلنا ما يلي: إن سعي الإنسان وراء ما يلذ له أمر غالب على الإنسان، والغارقون جداً في السعي وراء ملذاتهم مهما كانت العواقب قلائل نسبياً، والمنكرون لما يجلب لهم اللذة قلائل نسبياً. فإذا أخذنا من يسعى إلى اللذة عن طريق تعذيب المحبوب رأينا نسبة وجوده قليلة وواقعة ضمن حدود التطرف التي ذكرناها. ومن هذه الناحية

يكون هذا النوع من السلوك شاذاً. ومثل ذلك يقال عن الإجرام، والوسواس، والعته، والصرع، والإدمان على المخدرات. إننا نسميها حالات شاذة من حيث النسبة المئوية لتكرارها أو حدوثها. إنها بأجمعها حالات نفسية ناجمة عن فاعلية داخلية خاصة تعمل فيها عدة عوامل وتحقق أغراضاً خاصة. ولكنها نادرة الوقوع، وندرة وقوعها تحسب إحصائياً وتكون هي الأساس في حكمنا عليها بأنها حالات شاذة.

إننا نلاحظ في هذا التحديد الأحصائي إتجاهاً علمياً مناسباً، ولكننا نسأل مع ذلك عما إذا كان كافياً. فهل نسمي السلوك شاذاً لأنه نادر الوقوع، أم هو في الواقع نادر الوقوع لأنه شاذ؟ هل يكون الشذوذ الجنسي في مرحلة الرشد شاذاً لأنه قل أن يحدث في مجتمعاتنا الإنسانية المتطورة، أم أنه يندر أن يحدث لأنه شاذ وظيفياً؟ وهل يكون الوسواس المتسلط شاذاً لأنه يندر أن يحدث، أم أنه يندر أن يشاهد لأنه شاذ من حيث هو فعالية نفسية خاصة؟

إن عدداً من الآخذين بالإتجاه الأحصائي لا يضايقهم هذا السؤال لأنهم يقبلون منه نتيجته. فالأمر النادر الحدوث شاذ في نظرهم مهما كانت العوامل فيه، ويهمهم أخذه على هذا الأساس الواضح لبحث جوانبه الموضوعية فيما بعد.

على أننا نرى في هذا السؤال صعوبة تواجه التحديد الأحصائي للشذوذ، كما نرى أن مقدار البعد اللازم عن المتوسط لنصل إلى درجة ندرة الحدوث ـ أي إلى الشذوذ ـ ليس دائماً واضحاً في مركبات نفسية تواجه تطبيق وسائل القياس والكم بالكثير من الصعوبات والعراقيل. كذلك نجد أن المتوسط الذي يسهل حسابه إحصائياً يغدو صعب المنال حين ننتقل إلى تحديده على أساس أنه سلوك في بيئة إجتماعية ما، وأن الشذوذ الذي تسمى به حالة ما حين تكون منخفضة إلى حد عظيم التدني يصعب إطلاقه على حالة من النوع نفسه حين تكون هذه الحالة من جودة عالية قل أن توجد.

٥ ـ الإتجاه النفسي الموضوعي في تحديد الشذوذ:

إن السؤال الذي طرحناه في القسم الأخير من شرح الإتجاه الاحصائي في تحديد الشذوذ هو نقطة الإنطلاق لدى الإتجاه النفسي الموضوعي في التمييز بين

السلوك السوي والسلوك الشاذ. إن السلوك في كل أشكاله عملية فعالة نشطة تحركها الدوافع الكامنة وراءها من أجل غرض أو مجموعة أغراض. ومن هذه الناحية يكون كل سلوك ذا مظهر وظيفي. فإذا قبلنا أن السلوك السوي هو الأصل، بإعتباره الغالب، وقبلنا نقطة إنطلاق التحديد الاحصائي هنا، فإننا نعتبر الشذوذ إنحرافاً. ولكن بعض الإنحراف مقبول لأن منطقة التوسط واسعة، ويجب إذن أن ننظر إلى الشذوذ على أنه الإنحراف الشديد. فإذا رجعنا إلى الوظيفة في العملية المعقدة التي ينطوي عليها السلوك، قلنا إن الشذوذ إنما يكمن في الإضطراب الشديد الذي تظهر آثاره في السلوك ووظيفته. ومن هنا يبقى من المقبول تذكر قول جاسترو (Jastraw) في حديثه عن الشاذ والسوي وفيه: «إن الشذوذ ليس في الحادث العجيب. . . . ولا هو في مجرد الإختلاف عن الغير، وإنما يكون الشذوذ في تلك الحالة التي تختلف عن غيرها والتي يقودنا تحليلنا لها إلى معرفة حول طبيعتها تكشف لنا هي نفسها عن المعنى الحقيقي للشذوذ». إن كل حالة نفسية عملية نشطة تؤدي وظيفة وتظهر في عدد من المظاهر يمكن للملاحظ أن يحيط بها. فلا يكفي في هذه المظاهر أن تكون نادرة الوقوع وعجيبة لنسمي الحالة شذوذاً. ولا يكفي فيها أن تكون مختلفة عن المألوف لنسميها شذوذاً. بل إنها توصف بالشذوذ حين يقودنا التحليل العلمي لها إلى التأكد من وجود الإضطراب الوظيفي الشديد فيها. إن هذا المنطلق في تحديد الشذوذ هو الأساس الذي نعتمده. ويعني ذلك أننا نعتمد الفحص والتحليل في الحكم على الحالة وننطلق في ذلك من ظهورها على أنها قليلة الحدوث ـ من حيث نسبة وقوعها بين الناس ـ وأنها مختلفة في أعراضها عما يبدو عند الناس عادة ـ أي أنها مخالفة لما عليه الجماعة. والفحص هو الذي يكشف في النهاية وجود الإضطراب من درجة شديدة تسمح بتسمية الحالة حالة شاذة، أو يبرهن على خلاف ذلك. والفحص نفسه يعتمد على ما عندنا من معارف علمية حول الحالات الشاذة وما تؤدي إليه من اضطراب في الوظائف، وهي معارف في تزايد مستمر.

إن تحليل الحالة النفسية أمر ممكن، وفيه إتجاهان غالبان ينتهيان إلى نتائج متماثلة من حيث تحديد ما هو شاذ. ينطلق الإتجاه الأول من تحليل الحالة النفسية في وظائفها، ونوع نشاطها، وأعراضها، والآثار التي تخلفها في سلوك الفرد من

حيث أنه محصلة لعمل مجموعة من الوظائف. وقد تذهب إحدى المدارس ضمن هذا الإتجاه إلى أبعد من ذلك لترى الجذور في هذه الوظائف والأعراض. أما الإتجاه الثاني الذي بدأ يبرز من خلال الدراسات العلمية الحديثة في فهم الطبيعة والإنسان معاً فينطلق من نظرية النظم في تكون السلوك. هنا ينظر إلى الشخصية على أنها منظومة معقدة تنطوي على عدد من النظم الفاعلة النشطة والمتداخلة، والإضطراب الذي يحدث في السلوك ليس إلا أذى لحق بعنصر قابل للتغير ضمن نظام من الأنظمة وأثر في عمل ذلك النظام، ونتج عن ذلك تغير في عمل ذلك النظام أدى بدوره إلى التأثير على أنظمة أخرى. من هذه الزاوية يكون النظر إلى الشذوذ على أنه تغير حدث ضمن نظام ما بإتجاه ما هو مضطرب أدى إلى تغير كذلك في أكثر من نظام آخر ضمن منظومة الشخصية.

وفي الحالتين يكون الإعتماد في تحديد الشذوذ على الدراسة المباشرة لمجموعة من المظاهر والأعراض ولحركية السلوك في نشاطه وتنوع فعالياته، وعلى موازنة ما يتم الحصول عليه هنا من وقائع مع معلومات علمية تم الحصول عليها سابقاً في دراسات متنوعة. والفحص والموازنة يسمحان في النهاية بتكوين حكم عن الحالة التي نحن بصدد فحصها وعما إذا كانت من نوع من أنواع الشذوذ أو من درجة من درجات ما هو سوي.

قد نعتمد في الفحص الملاحظة وتقرير الفرد عن نفسه، وقد نعتمد عدداً من الإختبارات التشخيصية، وقد نجمع بين أكثر من طريقة واحدة في محاولة تحديد وجود الإضطراب. ولكننا نعود، في كل الحالات، إلى النتائج الكثيرة التي وصلت إليها الدراسات النفسية السابقة المتصلة بأشكال مختلفة من الإضطرابات النفسية. ويحدث، في حالات، أن نرفض السابق من المعلومات بمعلومات جديدة تأتي عن ملاحظاتنا الحالية ودراساتنا؛ وبذلك يكون إغناء التراث العلمي في مجال الدراسات النفسية.

إن عدداً غير قليل من الناس يمرون بفترات تضايقهم فيها فكرة ملحة تظهر وكأنها وسواس يسيطر عليهم، ولكن الفكرة تمر وتزول خلال أيام من دون أن تخلف وراءها أثراً يذكر في سير الحياة النفسية لهؤلاء الناس. أما حين يتسلط

الوسواس، ويوجه الفعالية النفسية ويؤذيها في جانب أو أكثر من العمليات الداخلية وفي الأساليب التي تستعملها في السلوك اليومي، وحين يستمر بقاء ذلك الوسواس فترة طويلة من الزمن، ويتكرر ظهوره، فالإضطراب يكون عندئذ من شدة كافية تسمح بالحكم على الحالة بأنها حالة شذوذ.

إن الأساس الأحصائي في عملية التحليل، ومعه مقارنة المظاهر موضوع البحث مع المظاهر النفسية المعروفة من قبل على أنها مظاهر سوية، أساس قوي نعتمده في سعينا وراء الكشف عن الشذوذ. وهو أساس عظيم الخدمات في تحديد شدة الإضطراب من حيث فهمنا لمقدار تكراره. ومثل ذلك يقال في إختلاف السلوك عما ألفته الجماعة. ولكن تحليل الحادث الشاذ، والبحث عن آثاره الوظيفية من حيث هو عملية، ومن حيث وسائله، ومن حيث إعتباره للشروط المحيطية ـ إن هذه بأجمعها تبقى العمل الأول في تحديد الشذوذ. وإذا كان البحث عن الوظائف أمراً شائكاً وصعباً بسبب من تعقد جوانب الحالة النفسية، فإن كثرة الدراسات العلمية، وتراكم النتائج، وتراكم ما يأتي من العيادات النفسية ـ إن كل هذه تجعل الأمر أكثر يسراً ودقة.

الشذوذ وسوء التكيف

إن التكيف قد يكون حسناً وقد يكون سيئاً، وسوء التكيف يضم إستجابة أو إستجابات تنطوي على إضطراب نفسي لدى الشخص في الموقف الذي يكون فيه. فهل نحن في «الشذوذ» و «سوء التكيف» أمام مفهومين متعادلين شمولاً ومضموناً؟

لنأخذ وضع طفل في العاشرة وجد نفسه فجأة من غير أم ترعاه بعد أن اختطفها يد الموت القاسية. أبوه موجود، وله أخ أكبر منه بقليل، وثلاثة أخوة دونه في العمر. فما هي بعض أشكال سلوكه الساكنة التي تعبر عن الإضطراب الذي يحتمل وقوعه عنده. أنه يتألم، ويشعر بالوحشة، ويمر بحالة من الضيق والقلق. إن المشاعر المؤلمة الناجمة عن فقدان أمه التي يحبها قاسية عليه. أنه يبكي ليلاً بكاء مراً. أنه يجد صعوبة في البقاء مع أخوته في البيت. أنه لا يستطيع تحمل صراخ أخيه الصغير، وهو يمضي وقتاً طويلاً خارج البيت. إنه يهرب من المدرسة، ويكرر ذلك ولا يتأثر بكلام أبيه أو حديث مدير المدرسة. كان له صديق

في مثل عمره، ولم يعد يلعب معه كالمعتاد، ثم أصبح ينظر إليه بعين الحاقد. تكثر مراقبته للطفل الآخر، وتكثر حالات عدوانه. يشتد عدوانه ويظهر طفلنا يوماً وبيده سكين يحاول إستعمالها في الإعتداء على الآخر. يغدو وكأنه يكره كل طفل. وينزوي ثم يعاشر عصبة من الأشرار. تكثر حالات جنوحه، ثم تبدأ حياته الجديدة تحت الملاحظة في مركز رعاية الأحداث. فما هو الإسم الذي نطلقه على حالة هذا الطفل؟

إن وضع الإضطراب النفسي الذي مر به هذا الطفل لم يكن من درجة واحدة من حيث الشدة. إنه لم يستطع في البدء الوصول إلى تكيف مناسب مع شروطه الجديدة. ولكن إنحرافه عن السوي أصبح واضحاً مع تكرار عدوانه على الطفل الآخر، وإستعمال السكين، ومع جنوحه برفقة عصابة الأشرار. ونحن نتأثر بدرجة شدة الإضطراب النفسي عندما ننظر إلى الحالة النفسية على أنها إنحراف. ولكن أين تكون حدود ميادين الإصطلاحات المختلفة.

الواقع إن مفهوم السلوك الشاذ واسع من حيث الشمول وإن الكلمات التي تستعمل في الدلالة عليه متعددة، وليست كلمات الشذوذ النفسي ، والإضطرابات النفسية، وحالات سوء التكيف، والإضطرابات السلوكية، إلا أمثلة من عدد واسع من المصطلحات التي تستعمل في مجال الحديث عن السلوك المنحرف عن السوي. ويلحق بهذه المصطلحات المتعددة أن تشير إلى بعض التداخل في الإشارة إلى حدود الإضطرابات النفسية. وليس في هذا التداخل ما هو مستغرب إذا عدنا إلى المثال الذي سقناه في الفقرة السابقة عن الطفل وتطور الإضطراب لديه وتنوع مظاهره، وإذا تذكرنا أن السلوك الموصوف بأنه سوي يكون على درجات، وأن السلوك المنحرف أو الشاذ على درجات كذلك، وإن آخر الدرجات في السوي متداخلة أو متصلة بأولى درجات المضطرب.

كذلك يجب أن نتذكر أن بعض أشكال السلوك الشاذ يكون العامل الغالب فيها عاملاً فيزيولوجياً له جذوره العميقة في العناصر الوراثية أو في أذي لحق بالمراكز العصبية، وأن تدخل شروط الحياة اليومية لا يكون قوياً في تكون مثل هذه الأشكال.

لهذا كله يمكن السير في إستعمال مصطلحي «الشذوذ النفسي» و «سوء التكيف»، في الحديث عن الإضطرابات النفسية، إعتماداً على ما هو غالب في عملية التكون، ومن دون مبالغة أو تشدد في ذلك. من هذا المنطلق، يمكن إستعمال مصطلح «سوء التكيف» في الحديث عن الإضطرابات النفسية المختلفة، ما كان منها ضعيف الشدة وما كان عظيمها، بينما يكون إستعمال «الشذوذ النفسي» في الحديث عن الإضطرابات النفسية التي تميل إلى الشدة. كذلك يغلب إستعمال «سوء التكيف» حين يكون العامل النفسي المنطلق عن تفاعل الفرد مع شروط الحياة اليومية هو الأصل والأساس في نشوء الإضطراب النفسي. أما إذا إتجه الحديث إلى الإضطراب النفسي الذي تكون جذوره الفزيولوجية قوية وبالغة غلب إستعمال كلمة «الشذوذ». وإذا كانت نقطة الإنطلاق في الحديث عن الإضطراب تميل إلى تأكيد التفاعل بين الفرد ومحيطه، وفعل كل منهما في الآخر، كان الغالب إستعمال «سوء التكيف». أما إذا كانت نقطة الإنطلاق تتجه نحو الإلحاح على الإنحراف وأخطاره، والنظر إليه من حيث هو مرض نفسي، فالميل يكون أكثر عندئذ نحو إستعمال «الشذوذ». وأخيراً فإن الدراسات التي تهتم بالوقاية والمعالجة النفسية التربوية للإضطرابات تميل إلى إستعمال «سوء التكيف» أكثر من ميلها إلى إستعمال «الشذوذ» وبخاصة حين تتحدث عن الإضطرابات النفسية التي لا تبلغ درجة غالية من الشدة.

أساليب الفحص النفسي(*)

إن ما نقصده بالفحص النفسي هو مجموعة الخطوات التقنية المؤدية إلى تحديد مدى توازن الشخصية ومدى الخلل الطارىء على هذا التوازن. من هنا فإن الفحص النفسي هو مجموعة الخطوات التي تستطيع أن تساعدنا على تحديد خمسة متغيرات في شخصية المفحوص ونعني بها:

١ ـ التعرف على اضطرابات الشخصية في حال وجودها.

(*) لمزيد من المعلومات: انظر، محمد أحمد النابلسي (١٩٨٩) أصول ومبادىء الفحص النفسي، لبنان: جروس برس.

٢ ـ تحديد هذه الاضطرابات وتصنيفها ضمن جدول الدلالات المرضية.
٣ ـ تحديد منشأ هذه الاضطرابات.
٤ ـ فهم أبعاد الشخصية ومدى نضجها.
٥ ـ مقارنة التناسب بين نضج الشخصية والعمر الزمني للمفحوص.

والفحص النفسي إذا ما استطاع أن يساعدنا على تحديد هذه المتغيرات فإنه يكون بذلك قد ساعدنا على التشخيص الموضوعي للاضطراب النفسي أو العقلي الذي يعاني منه المفحوص.

وهكذا فإننا نقصد بالفحص النفسي ذلك الفحص المتكامل الذي لا يقتصر على بُعْد من أبعاد الشخصية مهملاً بقية أبعادها.

والتعرف على شخصية إنسان ما هي عملية جد معقدة تمر بمراحل عديدة ربما كانت أولها، المتمثلة باللقاء الأول، هي الأكثر تأثيراً وصعوبة في آن معاً. فالفاحص النفسي، الذي يريد تحديد معالم شخصية المفحوص، مجبرٌ على إتباع أساليب معينة وخطوات مدروسة لكي يستطيع في النهاية الوصول إلى هدفه.

والحقيقة أن الحوار أثناء الفحص النفسي هو فن، إبداع وممارسة أكثر منه مباديء جامدة ودراسة محددة الجوانب. فهذا الحوار هو الذي سيساعدنا على تبين المتغيرات الخمسة المذكورة آنفاً. وهو بالتالي الذي سيقود خطواتنا لوضع التشخيص ولكن أيضاً لتقرير أساليب ووسائل العلاج.

لهذه الأسباب وللأهمية القصوى التي يمتاز بها الفحص النفسيّ نلاحظ أن الفاحصين النفسيين يعملون دوماً وبأقصى جهدهم للتعمق في فن الفحص النفسي وتنمية مواهبهم في هذا المجال. وذلك بحيث يصعب على المراقب أن يترجم تطور هذا الفن عن طريق الكلمات. إلا أننا في شرحنا لحيثيات وتقنيات هذا الفن سنحاول أن نستخلص أصوله ومبادئه العامة التي لا تعطي كبير نفع ما لم تُصقل وتعدل بالتجربة بحيث تتحول إلى فنٍ حقيقي يؤديه كل فاحصٍ بطريقته وأسلوبه الخاصين. والمباديء العامة التي سنعرضها في هذا المجال هي مباديء مستخلصة من تجارب كبار الباحثين في هذا المجال. (محمد أحمد النابلسي، ١٩٨٩، ص ص ١١١ ـ ١٢٨).

ونبدأ باستعراض آراء العالمين[1] Stern و Robbins إذ يقولا:

«إن فن الفحص النفسي يعني أن يتعلم الفاحص متى يسكت، متى يتدخل ومتى يشجع المريض على الكلام عن نفسه. كما يجب على الفاحص أن يتعلم كيف يكسب ثقة المريض وأن يتدرب على التحكم بمجري الفحص».

ونلاحظ من خلال هذا الرأي أهمية اكتساب الفاحص لبعض الصفات التي تمكنه من القيام بدوره. ومن طرفنا فإننا سنحاول شرح الشروط الواجب توافرها في الفاحص من خلال نقاط ثلاث هي:

١ ـ الصفات الواجب تواجدها في شخص الفاحص.

٢ ـ طريقة الدنو من المريض أو المفحوص.

٣ ـ موقف الفاحص من المرضى المهتاجين.

١ ـ صفات الفاحص:

إن التوصل إلى حوار مثمر مع المفحوص يفرض على الفاحص التقيد بمواقف معينة من شأنها أن تشجع المفحوص على الإفضاء عما يعتمل في نفسه من أحاسيس (بغض النظر عما إذا كانت هذه الأحاسيس سلبية أو إيجابية). وفي سبيل ذلك على الفاحص أن يعتمد موقفين قد يبدوان وكأنهما متعارضان ولكنهما في الواقع منسجمان تمام الانسجام.

الموقف الأول: على الفاحص أن يتخذ موقف المتفهم، المتعاطف والإنساني. مما يتيح له التقرب من المفحوص. وهذا الموقف يقتضي من الفاحص أن يكون صاحب حضور حار، مليئاً بالهدوء، حسَن النية وقادراً على تقديم العزاء والسلوى، بعد التفهم.

الموقف الثاني: وهو استمرار للموقف الأول ولا يتعارض معه كما قد يبدو لنا للوهلة الأولى. ويتجلى هذا الموقف، الذي يلي توصل الفاحص للحصول على ثقة المفحوص بالإيجابية. فبعد التعاطف، الذي أظهره الموقف الأول، يأتي دور

(١) Robbins, E. & Stern, M. (1979) Assessment of Psychiatric Emergencies. New York:

الحزم واستعمال القدرة على الإقناع. الهادفين أساساً إلى إحداث تأثيرات إيجابية في تصرفات المفحوص. وفي محاولته للإقناع على الفاحص أن يلجأ لمختلف الشروح والتعليمات التي يعطيها للمفحوص بشكل حازمٍ ومقنعٍ في آنٍ معاً. هذا مع الإحتفاظ دائماً بموقف المتفهم.

والحقيقة أن الوصول إلى هذه النتائج، وفي الدرجة الأولى كسب ثقة المريض، يفرض على الفاحص أن يبدو في نظر المفحوص على النحو الآتي:

١ ـ أن يكون الفاحص متفرغاً بحيث يخلف لدى المفحوص إنطباعاً بأنه مستعد لإضاعة الوقت في سبيل التوصل إلى فهمه وفهم معاناته. وهو، أي الفاحص، يملك الصبر الكافي لذلك.

٢ ـ على الفاحص أن يَغْفِرَ للمفحوص إنفعاله وتصرفاته. حتى ولو احتوت على بعض العدائية تجاه الفاحص نفسه (كما يحدث لدى بعض المرض المهتاجين مثلاً).

٣ ـ على الفاحص أن يكون مرحاً ولكن دون أن يتكلم كثيراً، نشطاً، هادئاً ومرتاحاً بحيث يكون قادراً على التركيز. وبناءً عليه وجب على الفاحص أن يرفض الظهور أمام المفحوص بمظهر المثار أو المتوتر أو العنيف أو الضَجِر. لأن ظهور الفاحص بأيٍ من هذه المظاهر من شأنه أن يجعل المفحوص أكثر تحفزاً وأقل اطمئناناً.

٤ ـ على الفاحص أن يتحلى بصفات المستمع الجيد الاصغاء والصبور. ولكن كذلك عليه أن يتمتع بالقدرة على المراقبة الدقيقة، الدبلوماسية في طرح الأسئلة[١] وأخيراً أن يملك القدرة على الاقناع والتأثير بالمفحوص[٢].

٥ ـ على الفاحص أن يحسن التحكم في رداتِ فعله. بحيث لا يُظْهر تعجباً أو يتخذ موقفاً هازئاً مما يرويه المفحوص. إذاً فمن واجب الفاحص أن يحافظ

(١) على الفاحص أن يحترم دفاعات المفحوص وألاّ ينتهكها عن طريق الإلحاح أو الاستعجال بالوصول إلى المعلومات اللازمة للفحص. فهو بذلك يُحوِّل الفحص إلى استجواب.

(٢) هذه القدرة تنمو بالخبرة.

على هدوء أعصابه أمام أية مفاجأة قد يبادره بها المفحوص[1].

٢ ـ طريقة الدنو من المفحوص.

كثيراً ما يتخذ المفحوص موقفاً سلبياً من الفاحص ومن الفحص ذاته. بل كثيراً ما يعمد إلى رفض الفحص. سواءً أكان هذا الرفض صريحاً مباشراً أو كان غير مباشر كرفض التعاون أو حتى مجرد الكلام أو إعطاء الأجوبة الكاذبة المضللة. على أن أكثر المواقف سلبية وصعوبة في التقرب من المفحوص هي عندما يكون هذا الأخير مريضاً مهتاجاً.

وأياً ما كان موقف المفحوص فعَلى الفاحص أن يتقبله كما هو إن هو أراد فعلاً إجراء فحصه. وتقبل المفحوص كما هو يعني بالطبع عدم معاقبته مهما كان هذا العقاب بسيطاً (حتى مجرد السخرية) لأن ذلك سيزيد في سلبيته. ولكن من المهم التنبه إلى أن قبول المفحوص كما هو لا يعني مطلقاً أن نتقبل أفكاره وأن نتيح له المجال لتنفيذها. فمن الممكن أن يعمد المفحوص، تحت تأثير مشاعره السلبية[2] أو إنفعاله أو تحت تأثير اختلال نفسي أو عقلي، إلى القيام بأعمال تلحق الأذى به أو بالآخرين. ففي حالات الانهيار المتطورة يصل المريض إلى درجة من الكآبة تدفعه للانتحار. وفي هذه الحالة على الفاحص أن يتقبل المنهار كإنسان تعيس ويائس ولكنه لا يوافقه على الحل الذي اختاره للخلاص من هذه التعاسة وهذا الشقاء. وبالتالي فإن تقبل الفاحص لتعاسة وشقاء المنهار لا يعني مطلقاً السماح له بالانتحار.

فالمقصود، من قبول المفحوص كما هو، هو إثبات احترام الفاحص لذاتية المفحوص ولإنسانيته وكذلك الاهتمام به كإنسان بحيث يشعر المفحوص (مهما كانت درجة مرضه) بأنه شخصية إنسانية لها احترامها، وشعورها وحريتها.

ولعل أهم الخطوات في سبيل إقناع المفحوص بذلك تتمثل باصرار الفاحص

---

(١) أمام مثل هذه المفاجئات (التي كثيراً ما يعمد المفحوص إلى خلقها) يمكن للفاحص أن يتظاهر بالانشغال ومن ثم يتخطى المفاجأة وكأنها لم تكن. ليعود ويحلل مدى صدقها ودلالاتها بعد انتهاء المقابلة.

(٢) كالكُرْه والحقد والحسد والخوف والانتقام والبُغْض والغيرة... الخ.

على تجنب استعمال القوة أو التعنيف واعتماده مبدأ الحوار المُتفهم والمقنع. على أن الأمور تصبح على درجة عالية من التعقيد إذا كان المفحوص مريضاً عقلياً. ففي مثل هذه الحالات فقد يضطر الفاحص لتخطي مبدأ التعاطف وذلك في ظروف عديدة نذكر منها:

أ ـ حاجة بعض المرضى للعلاج الفوري الطارىء مما لا يترك للفاحص الوقت الكافي لاقناعهم.

ب ـ في حالات معينة يمكن للعنف أو الإجبار أن يمارسا تأثيراً إيجابياً على المريض بحيث يمنعاه عن ممارسة عدائيته سواء نحو ذاته أو نحو الآخرين.

ج ـ في حالات المرضى الرافضين للعلاج على الفاحص ـ المعالج أن يدرك بأن إجبار المريض في مثل هذه الحالات لا يُعتبر اعتداءً على حريته بل يعني إعادتها له عن طريق إجباره على العلاج.

وإذا كنا في سياق الحديث عن علاقة الفاحص بالمفحوص ـ المريض لا بد لنا من التنبيه إلى أن الناس المتعاملين مع المريض (أهله، معارفه، زملاؤه، الممرضين الخ...) هم أناس ذوي ردات فعل عادية لا يستطيعون السيطرة عليها في كل الظروف بحيث يستطيع المريض إحساسها. وردات الفعل هذه تراوح بين القلق والخوف والنفور والسخرية. ولكنها ممكن أن تصل إلى العقاب عن طريق محاولات تجاهل المريض أو تجنبه.

والفاحص كي يقترب بشكلٍ فاعل من المريض ويكسب ثقته عليه أن يتحلى بأكبر قدرٍ ممكن من القدرة على التحكم بانفعالاته وبهذا يثبت للمريض بأنه إنسان مختلف وأهل لمنحه الثقة. فإذا لم يحسن الفاحص هذا التحكم فقد يقع في مأزق التشخيص المتسرع للحالة بهدف التخلص منها. وفي هذا يقول p. Bernard: «إن مراقبة إنفعالاتنا الخاصة هي أصعب وأعقد كثيراً من مراقبتنا الآخرين».

مما تقدم نلاحظ بأن لكل مفحوص وضعه الخاص الذي يفرض على الفاحص أن يرسم نمطاً جديداً لعلاقة فاحص ـ مفحوص يختلف عن بقية الأنماط السابقة. وهكذا فإن تمرُس الفاحص وتجربته يزيدانه حساسية وإبداعاً في رسم أنماط علاقته بالمفحوصين.

٣ ـ موقف الفاحص من المرضى المهتاجين:

بالرغم من ضآلة نسبة المرضى المهتاجين إلّا أن وضعهم الخاص يقتضي التنويه بالخطوات الواجب إتخاذها في مواجهتهم وأثناء فحصهم. وهذه الخطوات هي:

أ ـ على الفاحص أن يكون هادئاً، صبوراً وأن يبدو أمام المريض كحليفٍ له يستطيع فهمه.

ب ـ على الفاحص أن يحافظ على جدية مهنته رافضاً اقتراحات أقرباء المريض القاضية باخفاء الفاحص لمهنته أمام المريض. وهذا مع الاشارة بأن العالم Michaux لا يرى بأساً من أن يقدم الطبيب النفسي للمريض على أنه طبيب أعصاب.

ج ـ على الفاحص ألّا يشارك في خداع المريض أو في إغداق الوعود عليه، لأن الفاحص سيفقد بذلك الكثير من أسهمه في كسب ثقة المريض.

د ـ في حال استنفاد الفاحص لكافة الوسائل، التي من شأنها أن تهدىء المريض المهتاج، فعندها عليه الاستعانة بممرضين أقوياء وإجبار المريض على تلقي العلاج اللازم.

هـ ـ أمام مريض مهتاج يشكل خطراً على نفسه أو على الآخرين على الفاحص ألّا يهمل جدية هذه الأخطار وألا يُقلِلّ من شأنها. ولكن عليه أيضاً ألا يفقدَ أمله في الدنو من المريض والتفاهم معه.

وعلى سبيل المثال إذا ما وجد الفاحص نفسه أمام مريضٍ شاهرٍ سلاحه ومهددٍ بقتل رهينة ما وكذلك بقتل أي إنسان يقترب منه.

في مثل هذه الحالة من الخطأ أن يحاول الفاحص الإقتراب من المريض مهملاً إحتمال تنفيذ المريض لتهديداته. كما أنه من الخطأ أن نحصر تفكيرنا باستخدام القوة.

والموقف السليم في الحالات المماثلة يتلخص في أن يقوم الفاحص بإقامة أساس علاقة مع المريض. مستخدماً خبرته، دبلوماسيته وأسلوبه الخاص سائلاً

المريض عن الفائدة التي يجنيها من قتل الرهينة؟ ـ عما إذا كان يوافقه بأن الرهينة لا ذنب لها وقد تكون مظلومة أو معذبة مثله؟ ـ أن يعرض الفاحص أمام المريض إمكانية إيجاد طرق أكثر نفعاً لحل مشاكله ـ وأخيراً من الممكن أن يُظهر الفاحص تفهمه وتعاطفه مع المريض وذلك بقوله: أنا مستعد لمساعدتك.

و ـ قد يجد الفاحص نفسه أمام مريض يرفض المساهمة في الفحص ولكن مجرد الكلام وهو في نفس الوقت مهتاج. في هذه الحالة على الفاحص أن يحدد السبب الدافع بهذا المريض لاتخاذ هذا الموقف. وهذا الدافع ممكن أن يكون:

١ ـ في حالات الخبل أو العته: وفي مثل هذه الحالات على الفاحص أن يكتفي بالمعلومات التي يحصل عليها من أهل المريض ومعارفه. واستجوابهم في إطار الفحص النفسي والتفاصيل التي يقتضيها هذا الفحص. وإذا كان المريض في هذه الحالات عاجزاً عن المشاركة في الحوار إلاَّ أن الفاحص يستطيع أن يحصل على الكثير من المعلومات من خلال نظرات المريض، حركاته، هندامه، تعابير وجهه الخ...

٢ ـ في حالات الفِصام: ومثل هذه الحالات تقتضي تصرفاً طبياً يتلخص بحقن المريض في الوريد بمقدار ٠,٥ غ من مادة الـ (Amytal Sodique) وهي من مشتقات الباربيتورات. مع مزجها بـ ١٥ مل من الماء المقطر وذلك بمعدل ١ مل في الدقيقة. ونفس هذا التصرف يمكننا إتباعه مع المصابين بالخرس الهيستيري.

وبعد ذلك يخبر الفاحص المريض بأنه سيشعر بالقليل من الخَدَر والارتخاء ويبدأ بتوجيه بعض الأسئلة البسيطة للمريض. كأن يسأله عن إسمه، عمره، عائلته... الخ. ومع متابعة الحقن بالباربيتورات يوالي الفاحص أسئلته لغاية حصوله على المعلومات التي يحتاج إليها في فحصه.

وبعد عرضنا للصفات الواجب توافرها في الفاحص النفسي والمواقف التي ينبغي عليه إتخاذها لا بد لنا من الاشارة إلى دور العوامل الاجتماعية وتدخلها في مجرى الفحص النفسي. والحقيقة أن المجال يضيق بنا هنا لتفصيل هذا الدور ولذلك فقد رأينا أن نكتفي باستعراض بعض جوانبه، على النحو التالي:

١ ـ من عادة مجتمعنا أن يُصَّنف الاضطراب النفسي في قائمة الجنون. الأمر الذي يدفع بالمريض إلى تجنب الفحص النفسي وبالتالي إلى تأخير العلاج. هذا التأخير الذي لا يمكن أن يكون في مصلحة المريض أو المجتمع.

٢ ـ عن السبب الأول تنشأ صعوبات عديدة في وجه الفاحص ـ المعالج النفسي. هذه الصعوبات التي تربك الفاحص وتعيقه عن ممارسة مهنته.

٣ ـ يتفق العلماء على أن الفحص والعلاج النفسي يبدآن مع إقناع المريض بأن ذلك سيعود عليه بالخير والنفع. والحقيقة أن مريضنا لا يقتنع بسهولة بذلك لأن الهاجس المسيطر عليه هو إخفاء معاناته وذلك هرباً من تهمة الجنون.

٤ ـ إن معظم الفاحصين النفسيين بل والأطباء والباحثين النفسيين في مجتمعنا يقومون بنقل التجارب الغربية وتطبيقها بحذافيرها في مجتمعاتنا. ومن الطبيعي القول بأن هذا النقل لا يكون دائماً ناجحاً أو صحيحاً. فعلى سبيل المثال نلاحظ بأن المدمن الأميركي يلجأ للمخدرات لإحساسه بضآلته أمام مجتمع راقٍ متطورٍ ومن الملاحظ بأن هذا اللجوء كثيراً ما يأخذ منحًى فلسفياً ويكون مدعماً بثقافة لا بأس بها لدى هذا المدمن. في حين أن المدمن اللبناني يحس بضآلته أمام الموت. ويدمن ليتعلق بالحياة لا ليهرب منها. فالادمان في لبنان هو مدخل للحياة وليس مخرجاً منها. والمدمن اللبناني لم يعش ثقافة وتطور وفلسفة أميركا. بعد هذا كله يحق لنا القول بأن علاج المدمن اللبناني يختلف كثيراً عن علاج المدمن الأميركي. وكذلك الفحص. ففي حين يرى الأول في الفحص النفسي مناسبة يعرض فيها بصدق معاناته، نرى الثاني يهرب من الفحص ويحاول فلسفته بل ويحاول إظهار تفوقه على الفاحص بشتى الطرق.

ويعد هذا العرض السريع لتأثير العوامل الاجتماعية. ها نحن نعرض الخطوط العريضة للفحص النفسي.

مبادىء للفحص النفسي

لاحظنا لدى استعراضنا لصفات ومواقف الفاحص النفسي. أن هنالك تقنية خاصة بكل فاحص يكونها من خلال خبرته ومن خلال المدرسة النفسية التي ينتمي

إليها. وإذا كان الطب النفسي هو الميدان الذي تجتمع فيه مختلف المدارس النفسية (تحليل نفسي، اختبارات، الاضطرابات العصبية. . . الخ) وتُمَارس فقد رأينا أن نعرض للفحص النفسي وفق المبادىء المتبعة في الطب النفسي. وإذا أردنا تعداد الخطوط العريضة لهذا الفحص فهي تأتي على النحو التالي: (المرجع نفسه، ص ص ١٢٠ ـ ١٢٨).

١ ـ تحديد السوابق المرضية للمفحوص وهذه تقسم إلى:

أ ـ السوابق الوراثية.

ب ـ معطيات طفولة المفحوص. ومراهقته.

ج ـ الصدمات النفسية في حياة المفحوص.

د ـ السوابق المرضية ـ الجسدية للمفحوص.

و ـ تاريخ وشكل بداية الاضطراب النفسي.

٢ ـ الفحص العيادي ـ النفسي وبدوره يقسم إلى:

أ ـ دراسة المظهر الخارجي للمفحوص.

ب ـ دراسة المظاهر الحسية ـ الحركية لدى المفحوص.

ج ـ دراسة العوامل المكونة للشخصية.

٣ ـ الفحص الطبي ـ النفسي، ويشمل:

(أ) ـ الفحص الطبي العام والشامل لجميع أجهزة الجسم وأغشيته.

(ب) ـ دراسة العين وفحصها.

(جـ) ـ الفحوصات المخبرية بما في ذلك الأشعات والتحاليل وتخطيط النشاط العضلي، والتخطيط الكهربائي للدماغ.

٤ ـ القياس النفسي بالاختبارات الاسقاطية والمقاييس النفسية واستخبارات الشخصية، وذلك بهدف تحديد نمط الشخصية وتشخيص اضطراباتها ومستويات هذه الاضطرابات.

١ ـ تحديد السوابق المرضية للمفحوص:

على الفاحص النفسي أن يتحلى بالمثابرة وألا يتسرع بالتشخيص قبل إتمامه لمختلف مراحل الفحص النفسي. فكثيراً ما يحصل الفاحص على مؤشر أو

مجموعة مؤشرات ذات دلالة مرضية أكيدة في مرحلة بداية الفحص. مما يجعله ميالاً للاكتفاء بهذه المؤشرات لوضع تشخيصه دون متابعة الفحص. والحقيقة أن لهذا المواقف أسباباً عديدة يجب إضافتها على صفات الفاحص. بمعنى أن على الفاحص أن يتخلى عن الصفات التي تدفعه للتعجيل في التشخيص دون أن يتم الفحص. وهذه الصفات هي: ١ ـ نرجسية الفاحص. ٢ ـ رغبة الفاحص بإنهاء الفحص بأسرع وقت ممكن، ٣ ـ رغبة الفاحص بالتحول إلى النجومية(*)... الخ.

من هنا وجب على الفاحص أن يبدأ فحصه منذ الجذور الوراثية للمفحوص ولغاية أدق مظاهر الاضطراب لديه. وعليه إذاً البدء بـ:

أ ـ السوابق الوراثية:

على الفاحص أن يحدد وجود مظاهر الاضطراب، أو المرض النفسي في عائلة المفحوص. متحرياً حالات الانتحار، الإدمان على أنواعه، التشوهات الخلقية والأمراض النفسية والعقلية في هذه العائلة. كما على الفاحص أن يتحرى وجود الأمراض الجسدية التي يمكن أن تسبب الاضطراب لدى المفحوص مثل السرطان، السفلس (الزهري)... الخ.

ب ـ طفولة المفحوص ومراهقته:

بالنسبة لطفولة المفحوص يجب على الفاحص أن يقوم بتقصي المعلومات التالية:

١ ـ ظروف حمله وولادته: فمن المعروف بأن هنالك العديد من الأمراض النفسية التي يولد بها الطفل وإن لم تظهر إلا لاحقاً (مثل الصرع، الفِصام.. الخ). كما أنه من الضروري تحديد ظروف الولادة التي يمكن أن تؤدي إلى صدمة الولادة.

٢ ـ ظروف طفولته الأولى: هل تم إرضاعه من ثدي أمه(*)؟ عمره عندما

(*) هذه الرغبة بالتحول إلى نجم اجتماعي بارز هي رغبة مألوفة لدى الفاحصين النفسيين. وبخاصة لدى الأطباء النفسيين. وهي تخفي تحتها ميولاً عُظامية.

(*) أثبتت الأبحاث بأن الرضاعة من ثدي الأم تولد الاطمئنان والاتزان لدى الرضيع. هذا إلى جانب كونها تشبع جوعه الجلدي مما يجعله أكثر انتباهاً وأقل توتراً.

خطى خطوته الأولى؟ عمره عندما لفظ كلمته الأولى، عندما ظهرت أسنانه وعندما ضحك للمرة الأولى. فهذه كلها علامات ودلائل على النمو العضلي والعضوي والنفسي للطفل.

٣ ـ عمر المفحوص عند البلوغ وظهور الشعر عنده وكذلك إذا ما ظهرت لديه بعض التغيرات في هذا السن. إذ إن تأخر البلوغ أو تبكيره يدل على وجود اضطرابات هورمونية، من شأن تحديدها أن يساعد الفحص والتشخيص والعلاج.

٤ ـ حالة المريض الاجتماعية وعلاقاته العاطفية وممارساته الجنسية. والظروف المحيطة بهذه الممارسات.

٥ ـ حالة المريض المهنية، وضعه الاقتصادي، علاقاته بزملائه وبمحيطه، نجاحاته وإخفاقاته.

٦ ـ الأمراض الجسدية التي تعرض لها في طفولته (التهابات، تسمم، فقدان وعي أو تشنجات).

ج ـ الصدمات النفسية في حياة المريض:

وهذه الصدمات تتلخص عادة بـ :

١ ـ صدمات عائلية مؤثرة خاصة في فترة الطفولة مثل: موت أحد الوالدين أو كليهما، خلافات الوالدين، إنفصالهما أو طلاقهما، مرض أحد الوالدين وأخيراً إدراك الطفل لخيانة أحدهما.

٢ ـ صدمات فترة المراهقة: وتتلخص عادة بالاخفاقات العاطفية والجنسية.

٣ ـ صدمات عائلية من نوع الخلافات الزوجية، الطلاق، الترمل، الخيانة. . . الخ.

٤ ـ صدمات مهنية: بطالة، فقدان العمل، الإفلاس، الإخفاقات المهنية، صراع في مكان العمل. . . الخ.

٥ ـ صدمات متنوعة أخرى: ملاحقة قضائية، الخوف من القانون، الخوف من الموت. . . . الخ.

د ـ الأمراض الجسدية التي يعاني منها المفحوص:

١ ـ أمراض خلقية.

٢ ـ نوبات تشنجية.

٣ ـ حوادث ورضوض في الجمجمة.

٤ ـ الالتهابات الجنسية وخاصة السفلسس (الزهري).

٥ ـ التهاب السحايا.

٦ ـ أمراض الغدد الصماء. حيث إن اضطرابات الغدد الصماء تنعكس من خلال مظاهر نفسية متنوعة.

هـ ـ تاريخ الاضطراب النفسي لدى المفحوص:

وهذه المرحلة من مراحل الفحص هي الأهم فهي التي يتجلى فيها مبدأ تقاطع المؤشرات(*). فمن الممكن، بل من الغالب، ألاّ تكون الأزمة النفسية التي يمر بها المفحوص من الحدة بحيث توجب ربطها بالمؤشرات التي حصلنا عليها لغاية الآن. إلا أن إصرارنا على الخطوات السابقة هو بقصد الاطلاع على مختلف عوامل الخطر لدى المفحوص. لأن إهمال هذه العوامل وعدم أخذها بعين الإعتبار قد تفوت علينا علاج مرضٍ ما في بداياته وقبل أن يتطور.

وتاريخ الاضطراب النفسي لدى المفحوص يجب أن يبحث أولاً بداية الاضطراب النفسي وكيفية ظهوره. هل هي بطيئة، سريعة أم عنيفة. حيث إن الاضطرابات النفسية التي تظهر ببطء قد تعكس اختلالاً طفيفاً في الغدد الصماء أو ورماً دماغياً ينمو ببطء. كما أن الاضطرابات النفسية التي تظهر بسرعة غالباً ما تنجم عن معاناة نفسية عنيفة ومفاجئة. أما الاضطرابات النفسية العنيفة فقد تعكس مرضاً نفسياً أو عقلياً كامناً أو مستتراً. وبعد ذلك يجب على الفاحص السؤال عن الأسباب المباشرة المؤدية لظهور هذا الاضطراب. هل هو نتيجة مرض جسدي، أم هو عارض ظهر لدى امرأة أثناء أو بعد الولادة، أم أن هذا الاضطراب أتى عقب التعرض لعملية جراحية أو لحالات متطرفة من الخوف من الموت أو بعد إصابة المفحوص برضوض في رأسه... الخ.

(*) ويقصد بها عدم الاعتماد على مؤشرٍ ما لم يتم إثباته من خلال تقطع عدة دلالات من عدة مصادر.

كما أن تاريخ الاضطراب النفسي لدى المفحوص يقتضي من الفاحص أن يتحرى النقاط التالية:

١ ـ إذا كان المفحوص قد تعرض سابقاً لحالات تشنج أو لفقدان الوعي.

٢ ـ اضطراب تصرفات المفحوص.

٣ ـ إذا ما سبق للمفحوص أن فكر أو حاول الانتحار.

٤ ـ إذا ما تعرض المفحوص سابقاً لحالات الخبل.

٥ ـ إذا مّا سبق للمفحوص تلقي العلاج النفسي. وفي هذه الحالة يجب معرفة نوعية هذا العلاج.

٦ ـ العلائم المرافقة للاضطراب النفسي (كآبة، همود، تفكير بالانتحار، عدائية، هذيان، هياج... الخ).

٢ ـ الفحص العيادي النفسي:

إذا كانت الخطوة الأولى للفحص النفسي، وهي تحديد التاريخ المرضي للمفحوص، على درجة كبيرة من الأهمية إلا أن الخطوة الثانية، المتمثلة بالفحص العيادي ـ النفسي، لا تقل عنها أهمية. فالأولى كما لاحظنا ممكن اجراؤها من خلال معلومات مستقاة من أقارب المريض ومحيطه. أما الثانية فهي تقتضي مواجهة فاحص ـ مفحوص.

هذه المواجهة التي تفرض على الفاحص الاعتماد على عاملين أساسيين في تشخيصه وهذان العاملان هما:

أ ـ دراسة المظهر الخارجي للمفحوص.
ب ـ الحوار مع المفحوص.

أ ـ دراسة المظهر الخارجي للمفحوص، وذلك من خلال:

١ ـ دراسة شكل الوجه وتعابيره التي يمكن أن تعكس الانهيار، القلق، الحيرة، التنافر أو النشاز أو فقدان القدرة على التعبير والإيماء... الخ.

٢ ـ حركات المفحوص: هل هي متصنعة أو غريبة أو مقولبة (نمطية) أو تشنجية (لازمة حركية عضلية Tic).

٣ ـ مزاج المفحوص ويمكن أن ينعكس من خلال مظهره وتصرفاته. ويمكن أن يكون المفحوص متفائلاً أو متشائماً، ضاحكاً أو باكياً أو متراوحاً بين الضحك والبكاء دون أي سبب ظاهر.

٤ ـ النظرة وممكن أن تكون ثابتة، متحركة، كثيرة الحركة أو بوهيمية.

٥ ـ ثيابه، تسريحته، طريقة إنتقائه للألوان، درجة غرابة هندامه. كلها عوامل تساعد الفحص النفسي عن طريق مساعدتها في تأكيد أو نفي المؤشرات.

٦ ـ مراقبة النشاط الحركي العام للمفحوص. هل هو جامد وهامد أم أنه في حالة ذهول. هل يرتجف لا إرادياً، هل هو مضطرب ومهتاج، هل يتخذ مواقف تخشبية، أو فقدان القدرة على الحركات المتناسقة أو إذا كان المفحوص يعاني من الهبوط الحيوي.

ب ـ الحوار مع المفحوص:

كثيرة هي المدارس النفسية التي تعتمد الحوار أساساً للفحص النفسي. بحيث تهمل أو تكاد بقية الفحص النفسي. وأشهر هذه المدارس هي مدرسة التحليل النفسي بفروعها المتعددة.

وأياً كانت الأهمية التي يعلقها الفاحص النفسي على الحوار والدور الذي يعطيه هذا الفاحص للحوار كعامل محدد للتشخيص. فإن هذا الفاحص لا بد وأن يعترف بأن الحوار هو أصعب وأعقد مراحل الفحص النفسي.

والحقيقة أن خبرة الفاحص هي العامل الأساسي المحدد للحوار ولأهمية النتائج التي يمكن أن تُستخلص منه. وكنا قد أشرنا إلى ذلك في سياق حديثنا عن الصفات الواجب توافرها في الفاحص النفسي. ونحن لا نبالغ إذ نقول بأن الفاحص النفسي الجيد يستطيع عن طريق الحوار أن يختصر الكثير من جهد وكلفة الفحص النفسي متجنباً إجراء العديد من الفحوصات الطبية والقياسات النفسية.

ونظراً لتضارب الآراء في هذا المجال وضيق المجال لعرضها فإننا نكتفي

بعرض النقاط الواجب على الفاحص استخلاصها من خلال الحوار. وهذه النقاط هي التالية:

١ ـ إضطراب الحديث لدى المفحوص: وهذا الاضطراب هو أول ما يلفت النظر أثناء الحوار مع المفحوص وهذا الاضطراب ممكن أن يكون على أنواع هي: أ ـ التأتأة بأنواعها (النبري، الارتعاشي الخ...) ب ـ الحُبسة التركيبية (أي انخفاض القدرة على تركيب الكلمات بحيث يعتمد المفحوص أسلوباً برقياً «مختصراً» في مخاطبته للآخرين. Agramatism) ج ـ الذرائعية Paragmatism د ـ الثرثرة أو اللغط.

٢ ـ إدراك المفحوص للزمان والمكان: ومن المهم ملاحظة أن هذا الإدراك لا يكون متكاملاً لدى الأولاد دون الحادية عشرة. تحديد مدى هذا الإدراك يمكن أن يتم بطرق عديدة. أبسطها سؤال المفحوص عن تاريخ اليوم وعن عنوانه ومكان تواجده.

٣ ـ إدراك المفحوص لجسده وللعالم الخارجي: ويقصد به اضطرابات إدراك الجسد وعلاقته بالعالم الخارجي. ومن هذه الاضطرابات الأوهام، التهيؤات، وفقدان القدرة على الحركات المتناسقة.

٤ ـ الانتباه: وقد سبقت الاشارة لاضطرابات الانتباه. والحقيقة أن قياس هذه الاضطرابات هو أمر لا يصعب على الفاحص خاصة مع وجود قياسات الانتباه النفسية.

٥ ـ الذاكرة: وهي من أهم العوامل التي يجب على الفحص النفسي تحديدها. ذلك أن اضطرابات الذاكرة إلى جانب كونها العارض المميز لعدد من الأمراض النفسية والعصبية، فهي جديرة بأن تؤدي إلى اضطراب السلوك، فالشخص الذي يفقد ذاكرته يتصرف وكأنه إنسان آخر وشخصية أخرى.

٦ ـ قدرة المفحوص على التجريد، مقدرته في الحكم على الأشياء وكذلك مدى إطلاعه.

٧ ـ مدى ثقة المريض: وهذه النقطة شديدة الأهمية والحساسية بالنسبة

للفحص النفسي. ذلك أن هنالك فئة من المفحوصين تكون ميالة للاستخفاف بالفحص والفاحص معاً وعلى سبيل المثال نذكر الحالات التالية: -

أ - المكتئب (مصاب بالانهيار): الذي يعتبر عادة أن عوامل انهياره أكبر من الفحص والعلاج وهو لا يلجأ للمعالج النفسي إلاّ في حال خوفه من الجنون فإذا ما تخطى هذا الخوف يعود من جديد لتبخيس الفحص والفاحص وعلاجه. ولذلك فإن أفضل الأساليب في علاج هذه الفئة من المرضى هي الاعتماد على العقاقير المضادة للانهيار كأساس لعلاجهم.

ب - المدمن: الذي كثيراً ما يتصرف مع الفاحص من منطلق أنه (أي الفاحص) لم يخبر لذة المخدرات أو. . . الخ ولذلك فهو سخيف وعاجز عن فهم اللذة وتفهم المفحوص. والحقيقة أن المدمنين يمارسون هذا التبخيس بطريقة جد دبلوماسية بحيث أن غالبية الفاحصين النفسيين (بإستثناء أصحاب الاختصاص العالي) لا ينتبهون إلى هذه الناحية.

ج - الهيستيري: وغالبية هؤلاء من النساء وأولى خطوات تبخيس الفاحص تبدأ بمحاولتهن إغراءه.

وهذه الفئة من المفحوصين التي أعطينا حولها بعض الأمثلة لا تحترم الفاحص بما فيه الكفاية ولذلك نلاحظ لديهم رغبة في محاولة إظهار تفوقهم على الفاحص. وبما أن الفاحص يجيد التحكم في ردات فعله. فهم يلجأون غالباً لتوجيه عدد من الأسئلة للفاحص من نوع ماذا كنت تفعل لو كنت مكاني؟ هل لي أن أسألك سؤالاً خاصاً؟. . . الخ. أما إذا كان المفحوص مثقفاً فإنه يحاول جر الطبيب إلى نِقاش ثقافي يكون هو (أي المفحوص) صاحب باع طويل فيه. ولهذا وجب على الفاحص تجنب هذا المأزق.

٨ - محتوى أفكار المفحوص: بعد تحديد الفاحص للنقاط السابقة الذكر يستطيع بسهولة أن يستشف محتوى أفكار المفحوص. هذا المحتوى الذي سيتيح له التوجه الجيد في تشخيصه وفي استخلاصه للنتائج. فمحتوى هذه الأفكار ممكن أن يكون هذيانياً، وسواسياً، وهماً مرضياً أو شعوراً بالتفوق. . . الخ.

٩ ـ مزاج المفحوص: أي حالة المفحوص المزاجية وكذلك اضطرابات هذه الحالة. مع ضرورة تبين وجود أو عدم وجود فكرة الانتحار لدى المفحوص.

وبعد هذا الفحص النفسي الشامل ودراسة الحالة على النحو الذي تقدم، وبانتهاء المقابلة الإكلينيكية المتعمقة مع المفحوص (المريض)، يجب على الفاحص بتمام عملية الفحص أن يقوم بكتابة تقرير الحالة ووضع التشخيص المفارق لها.

الفصل الثامن

الآراء النظرية في تعليل الإصابة بالإضطرابات النفسية

- السحر والجن والعفاريت كسبب للإصابة بالأمراض النفسية
- مذهب العناصر الأربعة
- المغناطيسية والقوي النفسية (وليم ماكسويل)
- المغناطيسية الحيوانية (أنطوني مسمار)
- التبصر
- تفكك الشعور (جانيه)
- الجنسية الشاملة الكلية (فرويد)
- علم النفس الفردي (آدلر)
- علم النفس الدافعي (ماكدوجال)
- علم النفس السلوكي (واطسن)
- علم النفس التكاملي
- ديناميات الشخصية من وجهة نظر فرويد
- آليات الدفاع وميكانيزماته الخاصة
- علم النفس الإنساني (روجرز، ماسلو)
- الاتجاه الحيوي البيولوجي

الفصل الثامن

الآراء النظرية في تعليل الإصابة بالإضطرابات النفسية

أشرت فيماً سبق إلى أن الباحثين قد اختلفوا منذ القدم في معرفة سبب الإصابة بالأمراض النفسية، ووضعوا لذلك نظريات مختلفة مطولة، فمنهم من قال إنها لا تعدو اتجاهات سلوكية شاذة ترمي عوارضها إلى نوع من الإشباع الغريزي لم يصل بعد إلى مرتبة الشعور، ومنهم من قال إنها اتجاه سلوكي يرمي إلى حماية صاحبه من الرغبات والنزعات الغريزية. وبعضهم بيّن أنها سلوك شاذ يصل إلى أنها اتجاه سلوكي يرمي إلى مداراة نقص من نوع خاص في صاحبه. وحديثاً أورى أحدهم أن الأمراض النفسية ما هي إلا انعكاسات شرطية(Conditioned Reflexes). وهكذا نرى تبايناً شاسعاً واختلافاً كبيراً في الرأي بينهم، فلكل منهم ما يؤيد مذهبه، ولكل منهم مدرسته الخاصة. وما دمنا في معرض الكلام عن الآراء النظرية أرى من واجبي أن أبيّن أهم ما وضع لذلك من نظريات وآراء. ولهذا أرجع إلى ذلك العهد الذي بدأ الإنسان يشعر فيه أن هناك عوامل تقلل من حيويته وتقعده عن الاستمرار في نشاطه، أي منذ أن عرف الإنسان أن هناك ما سماه مرضاً وأن هذا المرض هو الذي يُقيِّده في القيام بحركاته وسكناته الطبيعية وهو الذي يحد من نشاطه ويقلل من حيويته وقد يذهب بحياته.

عرف الإنسان ذلك وشعر بأثره في حواسه وأعضائه، فكان من الطبيعي أن يفكر في أسبابه ونشأته والوقاية منه ثم كيفية التخلص منه عند الإصابة.

(أ): السحر كسبب للإصابة بالأمراض النفسية:

عزا الإنسان إصابته بالمرض منذ بدء الخليقة إلى مفعول السحر، وأنه هو أصل كل العلل، وأن بيد الساحر أن يبرئه من علته ويعيد إليه نشاطه وحيويته.

وهكذا تربع السحرة على عرش الطب والعلاج ردحاً طويلاً من الزمن، دانت لهم فيه الملوك والجبابرة، يأتمرون بأمرهم ويمتثلون لإرشاداتهم. وكان يقوم به وقتئذ فريق من الكهنة انتحى به الكثيرون منهم ناحية دينية وأدخلوا على طرقه طقوس وتراتيل خاصة، فكانت طرقهم في الحقيقة سحرية دينية(Magico - Religous) يدلنا على ذلك ما حواه التاريخ بين طياته من أخبار الأولين وقصص الأقدمين، خاصة تاريخ قدماء المصريين، وما كان للكهنة وقتئذ من شأن وسلطان، وكيف خضع لسلطانهم الملوك والحكام، ولا زال ذلك للآن موضع الكثير من القصص والروايات.

(*): الجن والعفاريت:

اشتهر السحر وشاع استعماله في العلاج، إلا أنه بتوالي الزمن بدأ التحمس إلى استعماله يفتر، وظهر أن كثيراً من الحالات المرضية لم تخلصها طرقه مما أصابها، فبدأ الناس يتحولون عنه. فطن لذلك السحرة وما كان يقوم به من الكهنة فانتحوا به ناحية أخرى، إذ زعموا أن كثيراً من الأمراض سببها تسلط نفر من الجن، أو ما سموه العفاريت على جسم الإنسان، أو على حد قولهم التلبس به، وراحوا يضعون أسماء غريبة ويقسمون العفاريت إلى أجناس وشيع مختلفة، فمنهم العربي والمغربي، والسوداني، بل ومنهم القبطي والمسلم الخ. وزعموا أن المرض إنما هو نتيجة لغضب هؤلاء على الإنسان، فإذا ما غضب الجان أو العفريت منهم احتل عضواً من الجسم أو جملة أعضاء وراح يعبث بها ويقعدها عن تأدية وظيفتها، ولذا يظهر بها المرض.

كان من الطبيعي بعد أن تحولوا إلى هذه الناحية أن يزعموا أنهم بطرق خاصة يعرفونها يستطيعون أن يصلوا إلى هذا الجن أو العفريت ويستحضرونه، فيطلبون منه الصفح أو يزيلون غضبه، أو يهددونه إذا لم يطع ما يأمرونه به، وإمعاناً في الإيهام أو دعوا طرقهم هذه الكثير من التجهيزات الغريبة والأوضاع الغير مألوفة، كما أرفقوها بكثير من الترتيلات، والترنيمات المختلفة، سواء أكانت بالإنشاد أو بعزف الطبول والدفوف وما شابه ذلك. ومن هنا نرى كيف نشأت فكرة «الزّار» الذي لم يزل مع الأسف الشديد يرى أحياناً بين ظهرانينا، أما فائدة هذه الطريقة في

علاج بعض الحالات فستشرح شرحاً وافياً في الكلام عن العلاج.

(*): مذهب العناصر الأربعة:

وظل الحال كذلك إلى أن اتجه التفكير في سبب الإصابة بالمرض إلى ناحية الطبيعة، أعني ناحية التأثيرات الطبيعية المحيطة بالإنسان وما عساه أن يكون لها من أثر عليه، واستمر هذا الاتجاه إلى أن جاء أحد فلاسفة الإغريق برأي قوامه: أن حياة كل الكائنات ومن بينها الإنسان مصدرها أربعة عناصر، هي: «الماء، والهواء، والأرض، والنار» وذهب إلى أن الصحة معناها توافق هذه العناصر الأربعة في العمل سوياً. أما المرض فسببه اختلاف توازنها في الحياة، ويعرف هذا بمذهب العناصر الأربعة.

(*): مذهب السوائل:

لم يدم مذهب العناصر الأربعة طويلاً حيث قوبل من كثير من العلماء بالاستهجان، بل منهم من دلل على عدم صحته بأدلة كثيرة ونظريات أخرى ظلت تحتل مكاناً بارزاً في معرض التفكير في سبب إصابة الإنسان بالمرض إلى أن جاءت فلسفة هيبوقرات (Hippocrat) التي تناولت الكثير من شؤون الحياة وقوانينها، كما بحثت في سلوك الإنسان وكيف يحياء والعوامل المؤثرة عليه في معيشته، وليس هنا مجال الخوض في بحث نظريات هذه الفلسفة وعلاقتها بسلوكنا في الحياة، ولكني أشير إلى أنها عزت إصابة الإنسان بالمرض إلى اختلاف توازن دورة السوائل في الجسم، وخصت بذلك أربعة سوائل، هي: الدم، السائل الليمفاوي (Phlegm)، إفراز المرارة الأصفر، إفراز المرارة الأسود. ولو أننا نعلم الآن مقدار ذلك من الصحة، وأن هذه النظرية قد بنيت على تفكير أولي، إلا أنه لفلسفة هيبوقرات هذه الفضل في توجيه البحث إلى أن سبب إصابة الإنسان بالمرض ترجع إلى عوامل في نفسه وليست إلى عوامل خارجية كالسحر والماء وما شاكل ذلك، ولهذا تعتبر هذه النظرية الخطوة الأولى في سبيل بحث سبب الأمراض بحثاً علمياً ولو أنها كانت في الحقيقة خطوة فلسفية أولية. وقد عزز هذا الرأي بشفاء بعض الحالات المرضية التي عولجت وقتئذ بالطرق القديمة التي استعملت فيها الأدوية والعقاقير المستخرجة من نباتات وأعشاب قديمة، قيل إن

لها إذ ذاك تأثيراً في إعادة توازن هذه السوائل في الجسم، ولهذا يعتبر هيبوقرات منشىء الطب الحديث وإلى فلسفته هذه يرجع تاريخ علاجنا بالأدوية والعقاقير المجهزة من منقوع النباتات والأعشاب.

ولا يتسع المجال هنا لتتبع تاريخ البحث في معرفة سبب الإصابة بالأمراض النفسية حيث وضعت فيه عدة آراء، وأفرد له العلماء في مختلف العصور بل وفي شتى البلدان النظريات الطوال، فهذا يضع رأياً يدعمه بتجاربه وأبحاثه، وذلك يُخّطئه ويخرج عليه بنظرية أخرى وبراهين قاطعة، وهكذا استمر الحال على هذا المنوال إلى منتصف القرن السابع عشر حيث تطور البحث إلى تتبع الحالات المرضية بكل دقة، وعملت التجارب المختلفة لعلاجها على أساس علمي قويم روي فيه ما كان قد عرف وقتئذ من الخواص الطبيعية والفسيولوجية والكيميائية والحيوية للإنسان.

قوبلت طرق البحث والتجربة هذه بالكثير من الاستهجان والمناطعة من السحرة والكهنة في بداية الأمر، ومنهم من عدها كفراً وتدخلا من الباحثين في شؤون الخالق جل وعلا، حتى كاد يقطع عليها الطريق وتتلاشى، ولكن ما كان يقيض لها من نجاح ظاهر واضح خاصة في الحالات التي فشل في علاجها السحر والطرق الدينية جعلها تحتل المكان اللائق بها.

ومهما عرفنا عن النظريات القديمة التي اختصت ببحث سبب الأمراض وسخرنا من طرق العلاج التي كانت متبعة وقتئذ، فإن الواجب يقضي أن لا نجحف حق الأقدمين فنعترف أنهم عرفوا ماهية نفسية الإنسان وأثرها في إصابته بالمرض وتأثيرها في برئه، بل منهم من غالى في ذلك فركز علاجه في تقوية نفسية المريض والعمل على ثقته بنفسه، يدلنا على ذلك ما كتبه هنري دي مونتل الذي عاش بين سنتي ١٢٦٠، ١٣٦٠ في وصف طرقه لعلاج بعض الحالات الجراحية حيث قال: «يجب حفظ روح المريض (يقصد النفسية بلا شك) قوية بشتى الوسائل سواء بالموسيقى أو بذكر الأشياء السارة التي ينتظرها المريض، كموت عدو له، أو تعيينه في منصب رفيع أو ما شابه ذلك من الأخبار التي يترقبها وتدخل على نفسه البهجة والسرور».

أعود إلى منتصف القرن السابع عشر حيث بدأ البحث العلمي يتناول سبب الإصابة بالأمراض النفسية وعلاجها، ذلك البحث الذي بدأ باستعمال القوى المغناطيسية والقوى الشخصية في العلاج. نعم لم يقم ذلك على أساس علمي بحت أو انتحى ناحية سيكلوچية مطلقة، لكنه كان حجر الأساس فيما وصلنا إليه من بحث سليم وآراء صائبة.

(*): المغناطيسية والقوى النفسية (وليم مكسويل):

عرفت القوة المغناطيسية منذ أمد بعيد، وعرف مالها من أثر في حياة الإنسان، بل ومالها من تأثير عليه لاسيما في الناحية العلاجية، إلا أن ذلك لم يتناوله الكتاب إلا في منتصف القرن السابع عشر حيث توافروا على الكتابة عنه وأخصهم وليم مكسويل (William Maxwel) الذي وضع نظريته المعروفة سنة ١٦٧٩ وفيها بين أن سبب إصابة الجسم بالمرض هو سحب سائل حيوي من الأحشاء وأن الشفاء ميسور بإعادة هذا السائل إليها ثانياً بواسطة القوى المغناطيسية وفي رجوعه إلى حالته الطبيعية حفظ للقوى النفسية.

أما استعمال هذه القوى في العلاج فهو رأي له قيمته وهو أساس من الأسس الهامة التي تقوم عليها بعض طرق العلاج في وقتنا هذا. وسأشرح عند الكلام عن علاج الأمراض النفسية بعض طرق العلاج المستعملة الآن التي تقوم على أساس استعمال القوى النفسية.

(*): المغناطيسية الحيوانية (أنطوني مزمار):

في سنة ١٧٦٦ أي بعد أن طلع وليم مكسويل على العالم بوجهة نظره بنحو ما يقرب من المائة عام، ظهر العالم المعروف أنطوني مزمار بنظريته التي أعرب فيها عن تأثير الكواكب على جسم الإنسان، وتتلخص تعاليمه في وجود سائل مغناطيسي عام يدور في جسم الإنسان وعلى انتظام دورته وتوزيعه في سائر أجزاء الجسم تتوقف الصحة، أما إذا اختلفت دروته فيظهر المرض، وزاد على ذلك أن هذه الدورة وذلك التوزيع وإن كانتا تتأثران بأشعة بعض الكواكب إلا أنه يمكن وضعهما تحت إرادة شخص آخر، ومعنى ذلك أن الشفاء رهن إرادة هذا الشخص الذي يمكنه أن يعيد حالة هذا السائل العام إلى الحالة الطبيعية إذا ما اختلفت دورته

واختل نظامها. ولم يكتف مزمار بتعاليمه كنظرية علمية فحسب، بل وضعها فعلاً موضع التجربة في علاج بعض الحالات، فقام في ڤيينا وغيرها من المدن بعلاج حالات مرضية، إلا أن النجاح لم يصادفه إلا بعد أن انتقل إلى پاريز سنة ١٧٧٨، حيث افتتح لنفسه عيادة خاصة كان يعالج فيها المرضى المصابين بجميع الأمراض بطريقة سماها: المغناطيسية الحيوانية (Animal Magnetism).

قوبلت آراء مزمار هذه بكثير من الاستهجان، بل رُمي هو شخصياً بالشعوذة والدجل لما أحاط طرق علاجه من أوضاع خاصة وما كانت تحويه من أعمال غريبة هي أقرب للسحر والخيال منها للعلاج إلا أن جمهرة الباحثين وقتئذ لم ينكروا ما وصل إليه من نتائج وما خالفه من نَجاح في علاج الكثير من الحالات، الأمر الذي جعل نظريته «المغناطيسية الحيوانية» تحتل مكان الصدر بعد ذلك بنحو ٥٠ عاماً وذلك لما وجده الباحثون من حقيقة ثابتة تؤيدها التجارب والاختبارات العديدة وهي قدرة المعالج على إزالة ما يصيب المريض بحالة نفسية من الشلل أو فقد الحساسية أو الأوهام أو حمله على القيام بكل ما يوحي به إليه المعالج سواء أكان ذلك في حالة تنويمه تنويماً مغناطيسياً أو في حالته الطبيعية.

ومهما يكن من أمر نظرية المغناطيسية الحيوانية، فإن ما يهمنا منها هو علاقتها بالبحث عن سبب الأمراض واستعمالها في العلاج وإن كان مزمار وأتباعه قد استعملوها في علاج جميع أنواع الأمراض، إلا أن من جاؤا، بعدهم وجدوا أنه لا بد من قصرها على علاج الحالات النفسية فقط.

ويظل تفسير أثر القوة المغناطيسية على الإنسان بعيداً عن متناول الإدراك، وإن كان قد فسر قديماً بما أشرت إليه من وجود سائل مغناطيسي يكوّن حلقة اتصال بين المنوّم والنائم، إلا أن ذلك التفسير لا يمكن قبوله كتفسير لحقيقة هذه الظاهرة العجيبة، لأنه لا يتفق وأبسط قواعد العلم، ولا تؤيده التجارب الكثيرة والاختبارات الواسعة التي أجريت لمعرفة كنهها.

(*): التنويم المغناطيسي والإيحاء:

انتقل التفكير بعد ذلك إلى ما عساه أن يكون التأثير الحقيقي لهذه القوة المغناطيسية، وظلت آراء هؤلاء المنوّمين الأول تفحص بعناية إلى أن قام كل من

برتراند (Bertrand) في فرنسا، وبريد (Braid) في إنجلترا، بتجاربهما التي أثبتا بها، وعلى الأخص ثانيهما، أن زوال العوارض المرضية بواسطة العلاج بطرق التنويم المغناطيسي راجع في الحقيقة، ليس لمفعول المغناطيسية أو ما شابه ذلك، بل لمفعول الإيحاء الذي مصدره في الواقع كلمات المنوّم وحركاته أثناء قيامه بالعلاج. ومن ثم أخذت كلمة «الإيحاء» تحتل المكان الأول في تفسير هذه الظاهرة العجيبة. والإيحاء هو أن يحمل إلى شخص ما رأى خاص أو اعتقاد خاص بواسطة شخص آخر، فيحتل المكان الأول من تفكيره ويصير اعتقاداً راسخاً لا يعارضه رأي آخر في مخيلته، وذلك مرجعه الثقة التامة والعلاقة بين الإثنين. وقد أشار إليه كتاب الفرنسية من طرف خفي، إلا أنه لم يفسر بوضوح وقتئذ، ولم يعط ما يستحق من أهمية إلا بعد أن كتب عنه بوضوح تام العالم بريد في كتابه «علم التنويم» (Neuroprology) عام ١٨٤٣. وبين ماله من أهمية كبرى في تفسير الكثير من الظواهر الحيوية.

ولا يسع الباحث الآن إلا الاعتراف بأن جميع النظريات الحديثة التي وضعت لتفسير أسباب الأمراض النفسية علّقت أهمية كبرى على هذه الظاهرة، وأن الكثير من المدارس الحديثة جعلته أساس أبحاثها، ولو أن بعضها قد افترق منذ البداية وانتهج سبيلاً آخر.

أرجع إلى ذلك العهد الذي انقضى بعد أن أبان بريد (Braid) رأيه في التنويم المغناطيسي وأثره، فأقول: إن هذا الرأي ظل يؤيده قوم، ويعارضه قوم، إلى أواخر القرن الماضي، حيث ظهر العلامة شاركو الفرنسي (Charcot) برأيه الخاص في عملية التنويم المغناطيسي والإيحاء.

كان «شاركو» أستاذاً للأمراض العصبية بمستشفى «سالتيير» وكان رجلاً حازق الذكاء دقيق الملاحظة، هاله ما كان إذ ذاك من أخذ وردّ حول التنويم المغناطيسي وأثره، فعمد إلى بحث هذا الموضوع بنفسه وبمعرفة تلاميذه وأخصهم «بول ريتشر»، فقاموا بتجارب عدة أثبتوا بها أنه يمكن تنويم شخص ما تنويماً مغناطيسياً بوسائل طبيعية أخصها الإيحاء، وأن التنويم المغناطيسي يحدث في ثلاث خطوات: الأولى: الغثيان، ويأتي بأن يوضع الشخص في موضع سكون تام

لا نشاط ولا حركة. والثانية: سلب الإرادة، ويكون بفتح عيني الشخص وتركيز بصره في مرأى ثابت لا يتغير. والثالثة: نوم اليقظة، ويأتي بتحريك بعض أجزاء الجسم حركات منتظمة متقطعة ببطء حتى يصل النائم إلى حالة شبيهة بالنوم الطبيعي. ولما كانت هذه الخطوة الثالثة تشبه تماماً ما يظهر عند المصابين بالهستيريا، ظن وقتئذ أن نوم اليقظة مظهراً ضرورياً من مظاهر الهستيريا وأن الإصابة بهذا النوع من المرض سببها الإيحاء وحده.

هذا ما وصل إليه «شاركو» وتلامذته بعد فحص وملاحظة عدد من المرضى بمستشفى سالتيير، ولكننا نعلم الآن مدى ذلك من الحقيقة، وأن التنويم المغناطيسي راجع إلى استعداد النائم لقبوله التأثر بكلمات المنوّم تأثراً تاماً، وأن هذه الخطوات هي في الحقيقة خطوة واحدة، وأنه لا يتأتى النجاح في هذه العملية إلا إذا كان للنائم اعتقاد زاسخ في قدرة المنوّم التامة على القيام بهذه العملية بنجاح.

لم تلق تعاليم «شاركو» هذه ما كان يرجو لها من انتشار، إذ طغت عليها تعاليم البروفسور «برنهايم» زعيم مدرسة «نانسي» الذي خرج على الناس بمؤلفه سنة ١٨٨٤، وفيه عارض كل ما ذهب إليه الباحثون والكتاب قبله في تفسيرهم للقوة المغناطيسية وتأثيرها في العلاج النفسي، ودلل على أن هذا التأثير مرجعه الإيحاء وحده، وأن التنويم المغناطيسي عملية طبيعية وليست قاصرة على المصابين بالهستيريا، بل إنها عملية يمكن بها تنويم غالبية الأشخاص، كما أبان أن الإيحاء خاصية من خواص البشر وهو أساس العلاقة العادية بين الأشخاص في معاملاتهم واتجاهاتهم الحيوية، وهو يحدث أمامنا في كل لحظة بلا حاجة للتنويم المغناطيسي. وذهب «برنهايم» في كتابه إلى أن كل شخص قابل للإيحاء، وأن التنويم المغناطيسي ما هو إلا نتيجة إيحاء مطلق. حقيقة قد غالى «برنهايم» في تقدير الإيحاء وأثره في إحداث الإصابة بالمرض النفسي، وبالتالي في شفائه، إلا أن تعاليمه هذه تعتبر حجر الزاوية في بناء أكثر النظريات العلمية الحديثة، فمن منا ينكر فعل الإيحاء في كثير من علاقاتنا الشخصية، ومن منا ينكر فضل الإيحاء وكلمات التشجيع في شفاء بعض المرضى، أو على الأقل في تحسن حالهم.

لا شك أن للإيحاء أثراً كبيراً في علاج الحالات النفسية. وهو أحد طرق العلاج النفسي الثلاث التي سأتكلم عنها فيما بعد.

(*): التبصر:

لنترك ما كان من جدل حول الإيحاء وأثره وننتقل إلى الكلام عن مذهب آخر من مذاهب البحث، هو مذهب التبصر (Persuation).

والتبصر عملية تشمل الإيحاء وفهم المريض لحقيقة حالته، يضاف إلى ذلك ما يخالجه من حالة نفسية تصاحب حالته المرضية. ويعتبر التبصر في الحقيقة إحدى الطرق العلاجية أكثر منه طريقة لمعرفة أصل العلة، ويرجع الفضل في اتباعه إلى العالمين ديبوى (Debois) السويسري، وديچيرين (Dejerine) الفرنسي.

ويعتبر ديبوى طريقته هذه أكثر فائدة من الإيحاء بمفرده، فهي أقرب منطقاً وأبعد أثراً إذ تبعث في المريض شوقاً إلى فحص حالته بنفسه وتلمس طريق الشفاء كما تريه الاتجاه الخاطىء الذي سار فيه، ويكون فعل الإيحاء فيها أكبر. ولذا فأثرها في شفاء الحالات النفسية أعظم. وتتطلب عملية التبصر هذه من المعالج أن يكون ذا شخصية قوية متزناً يؤثر في مريضه تأثيراً إيجابياً حتى لا يفلت زمام المريض من يده أثناء قيامه بالعلاج. وإذا كان ما يهمنا الآن من بحث طريقة التبصر هو معرفة فائدتها في الكشف عن سبب المرض النفسي، فإني أقرر أنه أثناء القيام بهذه العلمية ربما بدر من المريض ما يكشف عن سر إصابته أو قد يظهر ما كان سبباً في انتهاجه طريق الشذوذ، والدافع له لقبول هذه الاستجابات الشاذة التي بدت في شكل مرضي.

أما ديچيرين فكان كل اعتماده في القيام بعملية التبصر على استفزاز قوى نفسية خاصة في المريض تدفعه لأن يجد له مخرجاً من مشاكله التي هي سبب إصابته بالمرض، وقد اعتبر الإيحاء عملية سلبية تدفع بالمريض إلى الاستجابات السلوكية الشاذة، كما اعتقد أن السبب الحقيقي للإصابة بالأمراض النفسية هو اختلال بعض العمليات الوظيفية في الجسم، كالهضم، أو دورة الدم، واستثارها بتفكير المريض وقلقه، وهو بذلك يكاد يصل إلى أطراف الطريق الذي سلكه ألفرد أدلر (Alfred Adler) في بحثه.

ومهما يكن من أمر مدارس التبصر هذه فهي تعتبر في الحقيقة من المدارس التي بحثت عمليتي الإيحاء والتفهيم وأثرهما في العلاج.

(*) : تفكك الشعور (چانيه) (Dissociation Of Conciousness) :

نشأ مذهب تفكك الشعور نتيجة لقيام بعض الباحثين ببحث عملية التنويم المغناطيسي وعلاقتها بالهستيريا، وزعيم هذه المدرسة هو العلامة پيير چانيه (Pierre Ganet) أحد تلامذة «شاركو» الذي لم يرضه ما ذهب إليه أستاذه من أن الإصابة بالهستيريا مصدرها الإيحاء بمفرده. ورأى أنه لا بد من وجود عوامل أخرى معه للإصابة بهذا المرض. نعم يعتبر الإيحاء أهم عامل في الإصابة بها، ولكن ما دامت الهستيريا تظهر بالمريض عوارض حسية فلا بد وأن يكون هناك عامل مؤثر في إحساسات المريض ومشاعره، ولما كان قد ثبت أن هذه الإحساسات والمشاعر مركزها المخ، إذاً لا بد من وجود عامل يؤثر في المخ ووظيفته.

على هذا صار چانيه (Ganet) في بحثه الذي خلص منه بوجود ما سماه: «التفكك في الشعور» (Dissociation Of Conciousness) واستند في ذلك إلى بعض النتائج التي حصل عليها من تجاربه الخاصة، وضرب لذلك من الأمثلة الكثير، منها: حالة المصاب بالهستيريا الذي يرى وكأنه فاقداً بصره، فإذا ما رأى ناراً (وهي ما كان يخافها في صغره) فزع وأصابه ذعر شديد. معنى ذلك أنه رأى النار رؤية العين وأنه ليس بفاقد بصره.

وعلل «چانيه» ذلك بأن الشعور بدلاً من أن يصل إلى المراكز الخاصة به في المخ كتلة واحدة، كما هو الحال في الشخص العادي، يتفكك في المصاب بالهستيريا ويصل إلى مراكزه مفككاً، يسلك كل جزء من أجزائه طريقاً خاصاً، وقد يتفكك الشعور إلى جزئين أو ثلاثة أو أكثر.

وفسر «چانيه» ذلك على نمط التيارات الكهربائية، فبين أنه في الحالة العادية يسير تيار الشعور إلى مركزه النهائي على شكل تيار واحد، فيحدث في صاحبه شعوراً واحداً. أما في مريض الهستيريا فيحدث تفكك لهذا التيار، يكون من نتائجه أن تصل أجزاء منه إلى مراكز من المخ غير مراكز الاحساسات، ولذا لا تحدث

شعوراً وبالتالي هي ليست تحت سيطرة المريض، وهذا ما يصادف في حالات فقد الإحساس الهستيري، وحالات الشلل الهستيري. وقد يحدث التفكك كاملاً في الإحساسات الصادرة من جزء من الجسم أو عضو منه، فيفقد الشخص حساسية ذلك الجزء أو العضو بأكمله، فمثلاً قد لا يحس المريض بذراعه كله أو بطرفه الأسفل مثلاً، مع أنه قادر على تحريكه تماماً، بل وعلى استعماله بشكل عادي. وهكذا فسرت كثير من عوارض الهستيريا على أساس نظرية التفكك هذه وأخصها النسيان الهستيري وتعدد شخصية المريض، ونوم اليقظة، وما شابه ذلك.

وجد «چانيه» بعد أن وضع تفسيره هذا أن عليه أن يتبع تلك الأجزاء المفككة من الشعور إلى نهايتها، لذلك وضع ما سماه «تحت الشعور» (Subconcious).

ويُعرف «تحت الشعور» كماوصفه «چانيه» بأنه عملية عقلية توجد مع العملية العقلية الخاصة بالشعرر والإحساسات، وهي قائمة بذاتها ولها ممرات خاصة بها في الجهاز العقلي لا تمت بصلة ما لعملية الشعور العادية ووجودها ضروري نتيجة لهذا التفكك، وليؤيد نظريته هذه عملياً، عمد «چانيه» إلى تقسيم الأمراض النفسية إلى قسمين: الهستيريا، والسيكاثينيا (Hysteria & Psychathenia)، مخالفاً بذلك تقسيم «وايت» في أدنبره سنة ١٧٦٥، الذي قسمها إلى ثلاثة أقسام: نيوراستانيا، وهستيريا، وهجاس سوداوى (Hypochondria) والذي كان معروفاً وقتئذ. ونسب «جانيه» إلى الهستيريا جميع العوارض التي هي من نوع الشلل، وفقد الحساسية، وتعدد الشخصية والنسيان، والنوبات الصرعية، والشرود وغيرها. أما «السيكاثينيا» فهي ما عدا ذلك من العوارض، وأورى أنه ما دامت الهستيريا (على حد تعريفه) مرض يصيب شخصية المرء ويحد من شعوره بشخصيته ونفسه بنفسه فإن التفكك هنا يكون تاماً بمعنى أن أجزاء من الشعور تنفصل انفصالاً تاماً عن الشعرر الرئيسي، ولذا يبدو الشلل الهستيرى، وفقد الحساسية، الخ. أما في حالات السيكاثينيا فإن التفكك يكون جزئياً وهو أقرب إلى تخلخل في جميع أجزاء الشعور، وأن هذا التفكك إنما يحدث نتيجة لوجود مسببات تضعف من قوة الاحتمال العصبي «Nervous Tension» ذكر منها حالات البلوغ، والإجهاد، والإنفعالات النفسية، وحالات الإصابة بمرض عضوي، حيث يكون الجهاز

العصبي عرضة لأن ينوء بما عليه من تبعات، فإذا كان التأثير على الجهاز العصبي شاملاً، كما هو الحال في السيكاثينيا، فإن الشخصية تتأثر تأثراً ملحوظاً، وتبدو من المريض اتجاهات سلوكية شاذة. أما إذا كان التأثير موضعياً، كما هو الحال في الهستيريا، فإن التفكك يحدث موضعياً أيضاً ويظهر أثره في ذلك الجزء من الجهاز العصبي الذي احتمل التبعة، ولذا نجد فقد الإحساس والشلل في حالات الهستيريا يحدث غالباً في أجزاء من الجسم لها علاقة بعمل المريض الوظيفي أو بحادث ترك في نفسه أثراً كبيراً.

وعلى ذكر قوة الاحتمال العصبي أقول: أن رأي «جانيه» في سبب الإصابة بالنيوراستنيا ينحصر في شعور المريض بإجهاد دائم دون وجود سبب حقيقي لشعوره هذا، ولذا فهو يعتبرها نوعاً من أنواع الهبوط النفسي (Psychological Depression) مصحوباً بخمول عقلي عام.

بهذا ظن «جانيه» أنه وضع تفسيراً تاماً لسبب الإصابة بالأمراض النفسية، لكن آراءه ما لبثت أن اصطدمت بحقائق قللت من شأنها وأثبتت قصرها، وهذه الحقائق هي أن هذا التفكك لا تؤيده المشاهدات الطبيعية في حالات الهستيريا، إذ كيف يفسر ما يرى أحياناً من زيادة الحساسية في بعض أجزاء الجسم أو ما يشاهد من العوارض المختلفة في الحالات النفسية الأخرى.

هذا ما كان موضع البحث في أوربا، أما في أمريكا فقد قام وقتئذ العلامة «مورتون برنس» (Morton Prince) ببحث اتفق فيه مع «جانيه» على وجود التفكك لكنه قسم العملية العقلية إلى قسمين: قسم مختص بالشعور(Conciousness)، وقسم لا يختص به، وعملياته تحدث بلا شعور، وسماه «تحت الشعور» (Subconcious)، وقسّمَ الأخير إلى قسمين: أحدهما: يحوي عمليات عقلية قريبة من الشعور العادي، ومن السهل رجوعها إلى الذاكرة والشعور، وسماه «مقدم الشعور» (Fore - Conciousness)، والثاني: يحوي عمليات عقلية بعيدة عن حد الشعور العادي عميقة الغور لا يسهل إرجاعها إلى الذاكرة وسماه «اللاشعور» (Unconciousness) وعزا الإصابة بالأمراض النفسية إلى تفكك يصيب أي القسمين من أقسام «تحت الشعور» هذا Subconcious. وعندي أن هذا الرأي لا يختلف

كثيراً عن آراء «جانيه» وأنه لا شك يصطدم بنفس الحقائق الدالة على عدم كفايتها.

(*): الجنسية الشاملة الكلية (فرويد) (Pansexualism):

وتُعرف باسم التحليل النفسي وزعيم أصحابها هو العلامة الشهير فرويد (Freud)[1]. ولمعرفة نشأة هذه النظرية نرجع إلى سنة ١٨٨٠ حيث كان البروفسور «جوزيف بروير» في ڤينا يقوم ببحث حالة مريض بالهستيريا ووجد أن سبب إصابته إنما هو تأثره بذكريات قديمة تؤلمه رغم أنه تركها وراء ظهره منذ أمد بعيد، ووجد أنه عندما أعاد المريض ذكرها والإفصاح عنها تحسنت حالته وسارت في طريق الشفاء، أعني: أن مجرد ذكر حوادث وذكريات نسيها المريض كاف

---

(١) وُلد فرويد في مورافيا (المعروفة اليوم باسم تشيكوسلوفاكيا) سنة ١٨٥٦ م. وعاش معظم حياته في ڤينا، بالنمسا. تخرج من كلية الطب في ڤينا سنة ١٨٨١ م، وتخصص، عقب ذلك مباشرة في علم الأعصاب، وعُرف كواحد من أعظم مشاهير أوروبا في الشلل، آنذاك. بدأ إهتمام فرويد يتحول صوب «التحليل النفسي» باطراد مع بدايات سنة 1890 ـ وإن كان إستخدامه لمصطلح «التحليل النفسي» لم يظهر إلا في سنة 1896 ـ واجتذبت دائرة إهتمامه مجموعة ذات كفاءة عالية من زملائه، رغم أن كثيرين منهم قد انفصلوا عنه وطوروا نظرياتهم الخاصة ـ ومن أمثلة هؤلاء وأشهرهم كارل يونج Carl Jung (الذي عرف بإسهامات منها فكرته عن «اللاشعور القومي The recial unconscious» و «أزمة أواسط العمر Middle - age crisis») وألفريد أدلر Alfred Adler (والمعروف بفكرته عن «عقدة النقص Inferiority complex») لقد أدى تأكيد فرويد على أهمية الناحية الجنسية إلى رد فعل عنيف من قبل مجتمع عصره ـ المجتمع الفيكتوري ـ وجعله ذلك عرضة للإنتقاد والأذى الشخصي، بشكل بالغ. بل وقد كان تقبل الدوائر الطبية والأكاديمية لفكر فرويد بطيئاً للغاية. ورغم نبوغه فلم يمنح لقب «أستاذ Professor» إلا في سنة ١٩١٩. ومع هذا وذاك فإن شهرته قد نمت وتعاظمت في شتى أصقاع الأرض، في العشرينيات والثلاثينيات من هذا القرن. وفي هذه الفترة، ذاتها، عانى الأمرين من قبل عدوين آخرين، فضلاً عن هجومات خصومه، وهما المرض والإتجاهات المناهضة للسامية. ففي سنة ١٩٢٣ أجرى فرويد العملية الجراحية الأولى لعلاج سرطان الفك. وقد وصل مجموع العمليات الجراحية التي خضع لها بسبب هذا الداء العضال ثلاثة وثلاثين عملية. وهكذا أصبح الألم والخوف رفيقيه الملازمين له، كالظل، عبر البقية الباقية من مسيرة حياته. ولأنه كان يهودياً فقد رأى فيه النازيون، وأعلنوا أنه «عدو للدولة». ولقد أحرقت كتبه في مشهد عام في مدينة برلين سنة ١٩٣٣، حيث أضرمت النار المعروفة في تاريخ ألمانيا النازية بنار برلين الكبرى. وعندما غزت ألمانيا النمسا سنة ١٩٤٨، نُصح فرويد باللجوء إلى لندن. وهناك إستقر حتى وفاته، وبعد عام واحد من هجرته، عن عمر يناهز الثالثة والثمانين عاماً.

لشفاء الإصابة، أو على الأقل لتحسن الحالة.

عندما تبين «بروير» ذلك ووثق به عمد إلى تتبع ذكريات المرضى وفحصها فحصاً تاماً، واستعان على ذلك بالتنويم المغناطيسي، وما لهذه الظاهرة من قوة في إعادة الذكريات القديمة، ولما وجد أن النجاح حالفه، خرج برأيه الذي قرر فيه: أن الإصابة بالمرض النفسي سببها عدم تمكن المريض من إظهار حالته النفسية على حقيقتها في موقف ما من مواقفه الخاصة، أو عند حدوث حادث ما، وكبت ما يخالجه من انفعال نفسي وقتئذ، وأن العوارض ما هي إلا ظهور ذلك الإنفعال النفسي بعد ذلك بطريقة ملتوية.

راق «فرويد» ذلك، وكان يبحث وقتئذ في أسباب الأمراض النفسية فانضم إلى «بروير» ليعمل معه، وفي سنة ١٨٩٣ نشرا رسالة اتبعاها بثانية سنة ١٨٩٥ أوريا فيها أن مريض الهستيريا مصاب بتأثير «ذكرياته القديمة». واستمرا يعملان سوياً، إلا أن تآلفهما لم يدم طويلاً، إذ انفرد «فرويد» برأي خاص استمده من تجاربه ومشاهداته الخاصة لم يقره عليه بروير، وخلاصته أن الذكريات القديمة المسببة للمرض النفسي هي «ذكريات جنسية بحتة» وأنه لا لزوم لعملية التنويم المغناطيسي لإرجاعها لوعي المريض بل يكفي لبحث هذه الذكريات أن يترك المريض ليروي كل ما يذكره بطريقة التتابع الحر (Free Association) وهي طريقة قوامها أن يشجع المريض ليروي كل ما يدور بخلده أياً كان، حتى ولو رآه لا يستحق الذكر، وأن لا يخجل من ذكر كل شيء على حقيقته سواء أكان يمسه عن بعد أو عن قرب، وسواء أكان يخص اتجاهاته العادية أو سلوكه الجنسي، وأن يفهم المريض أن يكون أميناً في روايته لا يترك شيئاً ما، فلربما كان ما تركه هو السبب في علته هذه. وبهذه الطريقة وجد «فرويد» أنه توصل إلى مالم يصل إليه «بروير» حتى بالتنويم المغناطيسي، وبهذا الإجراء وما يتبعه من بحث أحلام المريض كوّن «فرويد» طريقته المشهورة في فحص وعلاج المرضى وهي طريقة التحليل النفسي.

تكلم «فرويد» كثيراً عن الذكريات، وقال: إنها غالباً ما تكون أفكاراً وآراء أو رغبات لا يقبلها المريض بطبيعته، أو ينفر منها لأنها لا تطابق القواعد الإجتماعية

للوسط المحيط به، ولذا فهو يكبتها ويرجعها إلى الجزء من العقل الذي لا وعي فيه (Unconcious)، وسميت القوى العاملة على هذا الكبت في الإنسان بالرقيب (Censor)، وأبان أن هذه الآراء والرغبات وإن كبتت، إلا أن تأثيرها الانفعالي لا زال يعمل عمله وأن هذا الكبت لم يحرمها مالها من أثر فعال، ولما كان عمل الرقيب محو أثرها محواً تاماً إذاً لا بد من صدام ومشادة دائمة بين الإثنين (Conflict)، ونتيجة هذا الصدام إما الاستخفاف بالقواعد والعادات العامة وتجاهلها فيظهر الشخص بمظهر شاذ لا يتفق سلوكه وعادات أو تقاليد، الوسط المحيط به، وإما أن تنتحى جانباً فتحتلّ جزءاً من شعوره لتظهر بين حين وآخر في عاداته ومعاملاته، أو أن يصيبها استعلاء (Sublimation) وهو الطريق العادي فترتقي إلى عادات ورغبات لا غبار عليها تتفق وقواعد وسطه المعيشي، أو قد تظهر في أشكال ملتوية خفية لتجتنب الرقابة فتظهر في شكل عوارض نفسية أو عقلية. وقد يحدث في بعض الأحوال عند ازدياد المشادة والصدام بين هذه الرغبات والرقيب أن يظهر في سلوك الشخص بعض ما يدل عليها، ومن ذلك بعض الهفوات الصغيرة التي يقترفها، أو بعض السلوك الوقتي الشاذ أو بعض عثرات اللسان. بيّن فرويد أثر الآراء والرغبات المكبوتة وذكرياتها في الإصابة بالمرض النفسي، وخص الآراء والرغبات الجنسية منها بأكبر قسط، بل ذهب إلى أبعد من ذلك فاعتبرها السبب الوحيد وذلك نتيجة أبحاثه ومشاهداته التي بدأها بدراسة عقلية الطفل واتجاهاته فهو يولد مزوداً بغرائز تدفعه إلى استجابات خاصة ترمى إلى إشباع هذه الغرائز بطريق مباشر والابتعاد عما يعرقل سبيل هذا الإشباع أو يحدث له آلاماً حسية وبالجملة يكون مسلكه وقتئذ منصباً على ما فيه إشباع غرائزه أي يكون سلوكه شهوانياً محضاً. لكنه لا يلبث أن يصطدم بالحياة ويرى أنه ليعيش طبقاً لما تتطلبه مضطر لأن يسلك سبيلاً خاصاً ويستجيب لتوجيهات لم يألفها فيلجأ إلى ذكائه ودرايته لإخفاء بعض دوافعه الغريزية، وهذا ما عرفه فرويد «بالكبت».

ولقد سمى «فرويد» هذا الجزء من العقل الخاص بالتوجيه والتمشي مع قواعد الحياة بالنفسية أو الشخصية (Ego)، والجزء الخاص بإشباع الغرائز وما توحى به من سلوك بالتوجيه الغريزي (Id)، والقوة العاملة فيه بالدافع الغريزي (Libido)، وأن هذا الأخير دائماً جنسي، وأن الغريزة الجنسية هي المسؤولة عن

كل ما يأتي به الإنسان من حركات وسكنات، ويعتبر «فرويد» هذا الدافع الجنسي الغريزي شهواني بطبيعته مالم يصادفه الاستعلاء، فيصقل، ويدفع بصاحبه إلى التمشي مع القواعد العامة في الحياة.

ولم يقصد بالدافع الجنسي هنا قصره على الرغبة في إشباع غريزة الجنس عن طريق القيام بالعملية الجنسية فقط، بل قصد به كل ما يمت إلى هذه الغريزة بصلة، كالصداقة، والجمع بين الجنسين في الحفلات والمجتمعات، والحب ودواعيه.

والدافع الجنسي كما أبان «فرويد» موجود منذ الطفولة، ويجتاز مراحل خاصة، هي مراحل الاستعلاء حتى يصل إلى مظهره الطبيعي، وأولى دلائله تتمثل في ذلك الشعور بالغبطة الذي تراه في الطفل عند لمس أي جزء من جسمه حيث يجد في هذا اللمس إشباعاً لهذه الغريزة لا يلبث أن ينحصر في لمس أجزاء خاصة هي الفم، وفتحة الشرج، والثديين، وعنق المثانة، والجزء الداخلي من الفخذين، ويختص الفم بالجزء الأكبر من هذا التركيز فيصير أهم مصدر للإشباع، ولذا نجد الطفل كثيراً ما يلعق يديه، أو يضع كل ما يصل إليه في فمه، بل قيل إن ذلك الدافع المركز في منطقة الفم هو الذي يوحي إلى الطفل بالرضاع عند وضع حلمة الثدي في الفم للمرة الأولى.

ينتقل التركيز بعد ذلك إلى منطقة العانة، ثم بعدها إلى أعضاء التناسل المعروفة، ثم يبدأ الطفل وقد جاوز الثالثة من العمر في معرفة الكثير عما يحيط به، فيخجل من قصره الإشباع الغريزي على نفسه، ويحاول أن يدفعه عنها إلى أقرب الناس إليه وهم والداه، فيجده الولد في أمه والبنت في أبيها، ومن هنا نفهم سر ارتباط الطفل بأحد والديه أكثر من الآخر منذ ذلك السن المبكر.

عند الخامسة من العمر يبدأ ذلك الدافع الجنسي في اجتياز مرحلة ركود وخمول، لكنها في الحقيقة مرحلة الاستعلاء الحقيقي، يعرف الطفل فيها الكثير عن قواعد الحياة وتوجيهاتها إلى أن يصل إلى طور البلوغ، حيث تزداد قوة الدافع الجنسي، وتشتد وطأته بسبب نمو بعض الغدد الصماء وازدياد إفرازاتها الداخلية، فيحدو بصاحبه للبحث عن إشباع هذه الغريزة بشتى الوسائل المشروعة، كالزواج.

أو الاختلاط، أو الصداقة، أو ما شابه ذلك، أو يعمد إلى «العادة السرية» التي سأذكر عنها الكثير فيما بعد.

هذه هي مراحل الإستعلاء التي يمر بها الدافع الجنسي ليصل إلى مظهره الطبيعي المألوف، فإذا ما واجه في مرحلة منها ما يمنع استعلاءه هذا وقف عند ذلك الحد، ويعرف ذلك بثبوت الدافع الجنسي (Fixation)، ولما كان هذا الثبوت مانعاً للدافع الجنسي لأن يتطور إلى شكله الطبيعي في مقتبل العمر، كان عليه أن يتخذ مظهراً آخر ليظهر به، وهذا المظهر هو ما يعتري المريض من عوارض مرضية عند مواجهته المشاكل الحيوية التي ترجعه إلى حالة الثبوت هذه، وتسمى هذه العملية بالتدهور الجنسي (Regression)، وهي كما أشار «فرويد» أصل ما يظهر على المريض من عوارض في حالة العلة النفسية بل وفي بعض حالات الأمراض العقلية.

والعقبات التي تقف في سبيل استعلاء الدافع الجنسي كثيرة أهمها ما يلي:

١ ـ الصدمة النفسية: (Psychic Trauma): وهي في رأي «فرويد» جنسية بحتة (Sexual) ولا عبرة بأي صدمة نفسية من نوع آخر. وقد أشار إليها «فرويد» كحالة نفسية تصيب الطفل نتيجة لمعاملة من نوع خاص يجدها من والديه. مثال ذلك أن الطفل وقد ركز حبه لوالدته يرى أنها إذا نهرته أو ضربته لسلوك منه تراه هي شاذاً، صدمة ما كان يتوقعها، فتحل من نفسه محلاً خاصاً، وأولى هذه الصدمات ـ كما أشار فرويد ـ يواجهها الرضيع إذا ما عض حلمة الثدي أثناء الرضاع، ونهرته الأم أو جذبت الثدي من فمه بقسوة وغلظة، وكرّر هذا دفعات.

٢ ـ الوراثة: وهي عامل له أهميته في منع استعلاء الدافع الجنسي، فالطفل الضعيف صحياً أو الذي يرث عن والديه مرض يقعده عن مشاركة زملائه لعبهم ولهوهم، ينظر إلى نفسه نظرة خاصة تجعله يشعر بضعفه، وقد يتسبب عن ذلك عدم تطور طرق إشباع غرائزه المتعددة، وعدم استعلاء الدوافع الغريزية عنده، وخاصة الدافع الجنسي.

٣ ـ الحد من الحرية في الطفولة: ومثال ذلك وضع الطفل في وسط خاص يمنعه من القيام بما يتطلبه طور الطفولة من السلوك الحيوي، سواء أكان في سكناته

وحركاته، أو في لعبه ولهوه، كأن لا يترك للطفل فرصة كاملة للعب خوفاً مما قد يصيبه من تعب جسدي، أو يشعر الطفل أن والديه كثيرا القلق عليه، فلا يسمحان له مثلاً بمغادرة المنزل، أو الاختلاط بغيره من الأطفال أو عدم تركه ينام على فراشه بمفرده، أو ما شابه ذلك. كل هذه الأسباب تقف سداً منيعاً لاستعلاء الدافع الجنسي، فيظل جامداً عند الحد الذي ثبت عنده فإذا ما جد سبب (Precipitating Cause) يحرك الدافع الجنسي ظهر بشكله الذي ثبت عنده، وغالباً ما يكون هذا السبب عبارة عن حادث أو سلوك مماثل أو متمم بصلة ما للحادث الأول، أو السلوك الطفيلي، وأخص بالذكر صدمة نفسية مهما كانت من البساطة بمكان، وخاصة الجنسية منها، أو موقف يحد من ظهور الغريزة الجنسية في المستقبل، أو مناسبة تبعث في الشخص شيئاً من الخجل أو الحياء مهما كان مقدارها أمام هذا/لا يجد الشخص سبيلاً للتخلص من موقفه أو مما صادفه من عقبات، إلا أن يعود إلى حالة الثبوت الأولى فيظهر في حالة نفسية شاذة.

من هذا نرى أن الأسس التي تقوم عليها نظرية الجنسية الشاملة الكلية هذه، هي ما يصيب المرء أثناء نموه الجنسي من عقبات تمنع استعلاء الدافع الجنسي وما يكون من ثبوت وتدهور تبعاً لذلك، كذلك وجود ذلك الصراع بين الغرائز الجنسية وبين ما تواجهه من عادات وتقاليد المجتمع الأمر الذي يضطر المرء إلى كبت الكثير من رغباته واتجاهاته الجنسية التي قد تظهر بعد ذلك في شكل عوارض نفسية. ولقد خلص «فرويد» بذلك إلى أن نشاط المرء وشغفه بالحياة، بل وحركاته وسكناته، تتوقف كثيراً على اتجاهات حيوية لها علاقة وطيدة بالناحية الجنسية، وأنه قد يكون في سلوك المرء طريق الحياة الجنسية العادي ما يبعده عن الإصابة بمرض نفسي. وسأوضح قيمة ذلك فيما بعد عند الكلام عن أنواع خاصة من الأمراض النفسية.

لم تزل نظرية «فرويد» هذه تلقى إلى يومنا هذا التأييد والمعارضة، فطوراً يزداد عدد المؤيدين، وطوراً يكثر جمهور المعارضين. أما الفريق الأول فيرى فيها نظرية بناها صاحبها على حقائق ومشاهدات ثابتة أيده فيها بعد ذلك البحث والاستقصاء، وأن الحياة الجنسية ونموها منذ الطفولة وتأثيرها في الحياة المستقبلة

أمر اعترف به كل العلماء والباحثون ولم ينكره أحدهم، يضاف إلى ذلك ما صادف الكثير من الحالات النفسية التي عولجت بطريق التحليل النفسي الذي بنى على أساس هذه النظرية من نجاح وشفاء.

أما الفريق الثاني، وهم المعارضون فلا يُقرون صاحبها في أنها كفيلة بالكشف عن سبب العلة النفسية، حيث أن حث المريض على اتباع التفكير التتابعي الحر ليروي ما عنّ له، غير كاف لفحص محتويات عقله وتفكيره فحصاً تاماً، إذ قد يحدث أن يستسلم المريض أثناء روايته إلى اتجاه خاص يقص معه وقائع، أو يتحدث عن رغبات خيالية بعيدة كل البعد عن الحقيقة، أو قد توحي طريقة الفحص هذه للمريض لأن ينتحي في روايته ناحية خاصة تأخذ بلبه ومشاعره، فيسرف في إظهار تأثيرها عليه وتقدير فعلها في نفسيته، متجاهلاً غيرها من النواحي التي قد تكون السبب الأساسي في إصابته بمرضه. يضاف إلى ذلك ما شوهد من حالات نفسية مرضية، قطع البحث بعدم وجود أسباب جنسية يصح أن تكون مصدراً للإصابة فيها.

ومهما يكن من الأمر فإنه يجب أن لا يهمل جانب الحياة الجنسية عند فحص أية حالة مرضية، إذ قد يكشف بحث هذه الناحية عن سبب العلة وأصل الداء، وبالتالي قد يكون التحليل النفسي الذي يتناول الناحية الجنسية للمصاب هو الطريق الوحيد لكشف أسباب علته وعلاجها.

(*): علم النفس التحليلي (يونج): (Analytical Psychology - Jung)

في الوقت الذي قام فيه «فرويد» بنشر آرائه وطريقته في العلاج، كان يجد تعضيداً قوياً وتأييداً كبيراً من جماعة من المشتغلين بعلاج الحالات النفسية في الأرض الخضراء (Switzerland).

هؤلاء الجماعة هم الذين كوّنوا فيما بعد «مدرسة زوريخ» تحت رئاسة العلامة «يونج» الذي بدأ سنة ١٩١٢ ينتحي بالتحليل النفسي ناحية خاصة خالف فيها تعاليم «فرويد» وجعل له طريقة عرفت بعد ذلك باسمه.

وخلاصة نظريته أنه جعل المكان الأول في الأهمية لمتاعب الحياة الحالية

وما يصادف الشخص من عقبات هي التي ترجع بالدافع الجنسي إلى مظهره في سني الطفولة الأولى بل قد تجره إلى أقصى درجات التخيل والإيهام، لكن هذا التدهور لا يلبث أن يزول إذا ما تخلص المرء من عقباته ومتاعبه.

وقرر «يونج» أن الثبوت (Fixation) هو عملية طبيعية في كل شخص، وأن ما يصاحبه من اضطراب نفسي هو في الحقيقة نتيجة عدم قدرة الشخص على مواجهة متاعب الحياة أو التغلب على ما يكتنف طريقه من عقبات، أما إذا تمكن الشخص من السير في حياته في طريق سهل ممهد فهو بمنأى عن الإصابة بالاضطرابات النفسية.

وقد قسم «يونج» اللاشعور إلى قسمين: لا شعور بيئي، ولا شعور شخصي.

فاللاشعور البيئي: هو ما يلقن للطفل منذ مولده من عادات وتقاليد الوسط والبيئة التي ولد فيها.

واللاشعور الشخصي: هو ما يكتسب من تجارب الشخص نفسه وطريقة مواجهته لما يصيبه في حياته من متاعب وما يصادفه من عقبات، وهو مليء بالذكريات الأولى والمشاهدات التي تركت في الشخص تأثيراً خاصاً في وقت ما، وزالت من وعيه فيما بعد.

ولم يسلم «يونج» بأهمية ما سماه «فرويد» بالمشكلة الحيوية في إحداث الإصابة بالأمراض النفسية، ولا بما يتبع ذلك من عملية الكبت. وأشار بأن سلوك المرء في الحياة ليس نتيجة لذلك الكبت الذي يتلو مواجهة مشكلة حيوية، بل هو نتيجة لسلوك طريق الحياة العادي الذي يحتم على المرء أن يهمل جانباً من أفكاره وذكرياته ليهتم بالجانب الآخر، وما أهمل من هذه الأفكار والذكريات هو ما سمي «باللاشعور».

ولم يرض «يونج» بقصره الدافع الشخصي على الناحية الجنسية فقط، بل بيّن أنه يشمل جميع العمليات الحيوية: من نمو، وتغذية، وحركة، وأطلق عليه جملة أسماء، أذكر منها: «الدافع للحياة»، و «قوة الحياة»، و «عنصر الحياة» الخ. نعم إن الغريزة الجنسية وما ترمي إليه من تناسل هي الأصل في القيام بمعظم العلميات

الحيوية، إلا أن بعض هذه العمليات الآن لم يعد يمت إلى هذه الغريزة بصلة ما. وفي رأيه أن حياة المرء الجنسية تتمثل في ثلاث مراحل:

الأولى: قبل الجنسية (Pre Sexual) وهي المرحلة التي تبدأ منذ الولادة إلى سن الثالثة أو الرابعة، ويتركز الدافع الشخصي فيها في الاتجاه إلى التغذية ونمو الجسم فقط.

الثانية: قبل البلوغ (Pre - Pubertal)، وهي المرحلة من الحياة بين الثالثة والرابعة من العمر، وسن البلوغ الذي غالباً ما يكون في الثانية عشر أو الثالثة عشر. وفيها يتطور الدافع الشخصي، فينتقل تدريجياً من الاتجاه إلى التغذية ونمو الجسم اللذين هما من خصائص المرحلة الأولى إلى الاتجاه الجنسي البحت (Sexuality).

الثالثة: البلوغ (Puberty)، وهي مرحلة الحياة التي بلغ فيها الدافع الشخصي نهاية الاتجاه الجنسي وكمل تكوين الأجهزة الجنسية والغدد الصماء التابعة لها، وفيها نجد الناحية الجنسية هي المهيمنة على كل تصرفات الشخص وحركاته، فإذا ما أصاب المرء في اجتياز دافعه الشخصي للمرحلتين الأولى والثانية ما يوقفه عن التطور، ثبت في مكانه، لكن الأيام تمر، والزمن يمضي، ونتيجة ذلك أن المرء يتقدم في العمر ودافعه الشخصي ثابت فلا يتناسب مع سنه، وهنا يبدو الفرق واضحاً بين اتجاهات الطفولة التي تعتري المرء وبين ما يتطلّبه سنه إذ ذاك من اتجاهات أخرى، وهذا هو حجر الزاوية في الإصابة بالمرض النفسي.

قلت فيما سبق أن «يونج» يعزي الحالات النفسية الشاذة إلى مواجهة متاعب الحياة الحالية ومشكلاتها، وأن الاضطراب النفسي هو في الحقيقة اتجاه سلوكي من نوع ما يسلكه الطفل عند مواجهة الصعاب، وهذا ما عبر عنه بالتدهور (Regression)، وبمعنى آخر أن الأمراض النفسية ما هي إلا اتجاهات سلوكية شاذة ينتهجها المرء عند عدم قدرته على مواجهة مشكلة ما من مشاكله الحيوية، وكلما قلت هذه المقدرة أو كلما زادت المشكلة في نظره تعقداً، كلما كان شذوذ اتجاهاته واضحاً.

ولما كان «يونج» قد أفرد لاتجاه الإنسان في حياته اهتماماً خاصاً، فقد قسمه من حيث سلوكه الحيوي إلى قسمين:

محب للمخالطة: (Extrovert) وهو ذلك الشخص الذي يسعى دائماً لمشاركة غيره الحياة، فيختلط ببني جنسه، ويندمج اندماجاً تاماً في الوسط المحيط به، ينظر إلى الحياة نظرة عامة قوامها إنكار الذات والتفاني في خدمة المجتمع والعمل على ما فيه الخير للجميع، وهو يرى دواماً هشاً، بشاً، مرحاً، يغشى المجتمعات والمنتديات.

محب للعزلة (Introvert) وهو الشخص الذي يود أن يعيش بعيداً عن الغير لا يختلط ولا يندمج. ينظر إلى الحياة من ناحيته الخاصة، يركز كل شيء في نفسيته، وجوم، يطيل التفكير في أتفه الأمور، لا يحب المشاورة وهو دواماً محتفظاً بآرائه وما يجول بخاطره.

ورأى «يونج» أن حالات الهستيريا والاضطرابات النفسية تظهر غالباً بين الأشخاص الذين هم من النوع الأول، أما الأشخاص الذين هم من النوع الثاني فالغالب أن تظهر بينهم اضطرابات نفسية شديدة أو أنواع غير قابلة للشفاء من الأمراض العقلية.

والمرء في سلوكه طريق الحياة يعتمد على عوامل مساعدة، منها التفكير، والإلهام، والعاطفة، والحساسية، وغير ذلك، وهي تختلف في مقدارها بين شخص وآخر، فهذا يعيش بعامل التفكير والتمحيص لا يزاول عملاً ما، أو يتخذ قراراً ما، إلا بعد تفكير طويل وبحث. وذلك يعيش بالإلهام، والثالث يعيش تحت تأثير العاطفة، والرابع يحيا تبعاً لإحساسه وشعوره. فالشخص الأول صاحب التفكير لا يجد في العوامل الأخرى أهمية ما فلا يعمد إلى العمل بها ويرجعها إلى حظيرة من عقله بعيدة عن شعوره العادي، وهذا ما عبر عنه باللاشعور، إلا أنها لا تلبث أن تظهر إما بهيئة واضحة على شكل عوارض نفسية أو تظهر بطريقة ملتوية فتفرغ في شكل عوارض غريبة أو رموز (Symbols) لهذا عمد «يونج» إلى فحص حالاته بطرق تلقي ضوءاً على ما يكتنف سبيل الشخص في حياته من متاعب أو عقبات حالية، وكلها ترمي إلى تحليل شعوره واتجاهاته تحليلاً دقيقاً، ففي إحداها يلقى على المريض نحواً من مائة كلمة ويطلب منه أن يذكر أول كلمة تدل على ما يدور بخلده على الفور عند سماعه كل كلمة مع تقدير الزمن الذي يأخذه المريض

قبل الإجابة في كل دفعة، ومن ذلك قد يجد سبيلاً يصل منه إلى تعرّف العلة الحقيقية. وفي الأخرى يسأل المريض أسئلة خاصة عن حياته وعمله وكسبه وما شابه ذلك، كما يسعى إلى تشجيعه على الثقة به ثقة تامة ليتخذ منه صديقاً ونديماً يقص عليه ما يراه عقبة في سبيله، حتى يفكر الإثنان معاً في طريقة التغلب عليها، وغير ذلك من الطرق العديدة التي توصل إلى الكشف عما يراه المريض عقبة في سبيل سعادته. كذلك اهتم «يونج» كل الاهتمام ببحث أحلام المريض وتعرف كنهها وسأشير إلى ذلك عند الكلام عن الأحلام.

(*): علم النفس الفردي (أدلر):

«مشكلة الشعور بالنقص» (Individual Psychology - Adler).

وُلد «ألفرد أدلر» في ڤينا عاصمة النمسا سنة ١٨٧٠، من أبوين متوسطي الحال ولم يكن يتمتع في سني حياته الأولى بطفولة مرحة شأن غالب الأطفال، إذ كان ضعيف البنية، هزيلاً قبيح الملامح والوجه مصاباً بالكساح وتشوه العظام، وزادت حالته سوءاً بوفاة والدته وهو لم يبلغ بعد الثالثة من العمر، ولعل هذا هو السبب في عدم نجاحه في الدرس والتحصيل حتى كاد يحرم من مواصلة دراسته، لكنه عندما شب قليلاً، وبدأ يتعرف الحياة أخذ من ضعف نشأته واعتلال صحته، قوة وعزماً، فمضى في المثابرة على الدرس بعزيمة فائقة ونفسية قوية حتى أتم دراساته الطبية سنة ١٨٩٨ واشتغل بطب العيون، وما أن تعمق في دراسة أمراض العيون وعلاقتها بالجهاز العصبي حتى استهوته دراسة الجهاز العصبي وأمراضه، فترك طب العيون وتفرغ إلى دراسة الأمراض العصبية التي خلص منها إلى البحث وراء العلل النفسية وأسبابها، الأمر الذي جعله يرحل إلى باريس ليلتحق بمعهد العلوم والمعارف بها، حيث كان البروفسور «شاركو» العالم الفرنسي ينشر بحوثه وتجاربه في «علم النفس المرضي» مع تلاميذه. وأخصهم: بيير چانيه.

ظل «أدلر» يوالي دراسته بهذا المعهد إلى أن قام «فرويد» بوضع أسس مدرسته الجديدة في دراسة علم التحليل النفسي، فانضم إليه، وكان ذلك سنة ١٩٠٩. لكن عملهما سوياً لم يدم طويلاً، إذ ساء «أدلر» ما كان من تعنت «فرويد»

وتمسكه بمذهبه تمسكاً جعله يغالي في فرضه على زملائه ولا يقبل منهم أية مناقشة بخصوصه، فما كان منه إلا أن انفصل عن زميله هذا وكوّن له في سنة ١٩١٢م، مدرسة خاصة بآرائه سميت «مدرسة علم النفس الفردي»، ومنذ ذلك الوقت أخذ «الفرد أدلر» في نشر آرائه في جميع أنحاء القارة الأوربية، وتبعه كثير من العلماء الألمان، والإنجليز، والفرنسيين، وغيرهم، فذاع اسمه، وتألق نجمه، وطارت شهرته إلى أمريكا، فدعي لنشر دراساته بها، وعين أستاذاً للعلوم النفسية بجامعة كولومبيا سنة ١٩٢٩ حيث استمر يعمل في منصبه هذا إلى أن وافاه القدر المحتوم عام ١٩٣٧.

قلت إن «أدلر» كوّن مدرسة «علم النفس الفردي» عام ١٩١٢. وفي تعاليمه الجديدة خالف «فرويد» كل المخالفة، فلم يعترف بأهمية الغريزة الجنسية، ولا بمراحل التكوين الجنسي في الحياة، كما أنه لم ير في الأحلام أهمية خاصة، ولم يكن ليؤمن باللاشعور وتأثيره في سلوك الشخص الحيوي، ورأى أن الذكريات قد تكون في مخيلة الإنسان أو بعيدة عن تفكيره، لكنها لا تؤثر مطلقاً في حالته النفسية، وأن سلوك المرء في حياته هو وليد ما نشأ عليه من خلق ثابت وعادات مكتسبة. وبنى «أدلر» نظريته في سبب الإصابة بالحالات النفسية الشاذة على ما سماه «طابع الرجولة» (Masculine Protest). الذي يستمد من حب المرء للحياة وحبه للسيطرة على غيره فيها، وهو أساس تعلق المرء بنفسه، وسعيه ليحل في أول الصفوف بأي ثمن كان. وبهذا رأى «أدلر» أن اعتداد المرء بنفسه يظهر جلياً في جميع أفعاله وحركاته، سواء كانت جنسية أو غير جنسية، وأساس هذا قد يكون الوراثة لحالة ضعف في أحشاء الجسم المختلفة أو فيما يتصل بها من الجهاز العصبي، ذلك الضعف الوراثي الذي يحدو بالمرء إلى مضاعفة جهده ليعوض نقص العضو الوظيفي، وهذا الجهد يظهر أثره، ليس في وظيفة العضو المصاب أو ما يتصل به من الأعصاب فقط، بل في زيادة عمل بعض الأعضاء الأخرى، وهذا ما عبر عنه بنظرية «التكافؤ أو المداراة» (Compensation). لكن النقص الوظيفي لعضو من الأعضاء لا يقتصر على ما ذكر، بل قد يبعث أحياناً في المرء الشعور بخمول نفسي، ولمداراة هذا الخمول يحدث تكافؤ نفسي قد يظهر في شكل اتجاه سلوكي شاذ يعبر عنه: «بالمرض النفسي».

ولهذا تمسّك «أدلر» بوجوب البحث في حالة المريض الشاذة من ثلاث وجهات مختلفة، لكنها متكاتفة متساندة في إحداث الحالة المرضية، وهذه الوجهات، هي: الناحية التكوينية للمريض، والناحية الوظيفية لجميع أعضائه وهل تقوم بعملها على وجه أكمل أم لا، والناحية النفسية له. وبين أن علاقة العوارض الشاذة بحياة المرء الجنسية سببها أن معظم حالات النقص هذه يصحبها تأثر الجهاز الجنسي أو الدافع الجنسي تأثراً يقلل من عمله، ولذا تظهر العلة غالباً في شكل شذوذ جنسي. أما أن الحياة الجنسية هي التي تؤثر في سلوك المرء، فهذا مالم يقره «أدلر» وخالف فيه «فرويد».

وينظر علم النفس الفردي إلى الشخص نظرة يخالف فيها غيره من المذاهب، فهو ينظر إليه باعتباره جزءاً من المجتمع لا سبيل لوجوده في الحياة بمفرده، وهو من حيث علاقته بالمجتمع: إما في حالة توافق وانسجام مع وسطه ومحيطه، وإما في حالة شذوذ وإحجام لا يلبث أن يراها نتيجة نقص فيه وتقصير منه، فإذا كانت الحالة الثانية فإنه يكون دائم التفكير في مداراة هذا النقص، فإذا لم ينجح في مداراته ظهرت عليه العوارض المرضية، ولذا فهو يعتقد أن جميع الحالات النفسية سببها الفشل في الوصول إلى غرض ثابت وقصد محدد، لأن الحياة عنده عبارة عن جهاد مستمر للوصول إلى ذلك الغرض الذي هو وليد عقيدة خاصة ثابتة، وهذا يتمشى مع من قال:

قف دون رأيك في الحياة مجاهداً   إن الحيـــــاة عقيـــــدة وجهـــــاد

وليس بخاف أن ما يسعى إليه المرء في حياته، وما تصبو إليه نفسه، هو منتهى الكمال وحسن التفوق، ولذا فإن جهاده وسعيه ينحصر في الوصول إلى ذلك الغرض الذي ينشده، وهو الرجل الكامل أو الإنسان المثالي (Complete Man). ومن المعلوم أن طريق الحياة شاق صعب، وأن وصول المرء إلى مقصده ونيل مآربه ليس بالأمر الهيّن، فهو لا شك على طول ذلك الطريق ملاق من الصعوبات والمكاره الكثير، وأمام هذه العقبات ينقسم الناس إلى قسمين:

قسم يرى أن مصدر ما يلاقي من صعوبات هو عجزه وقصر تجاربه، فيعمد إلى استجماع قواه، والاستزادة من السعي، وتقوية عزيمته، ليتسنى له شق ذلك

الطريق بكيفية يقبلها العقل ويستسيغها المجتمع. وها هو التاريخ حافل بأخبار الكثير من العظماء والنوابغ وهي لا تدل دلالة واضحة على ما كانت عليه حياتهم من ضعة وخمول، وما لا قوه من فشل وخيبة في أولى أيام حياتهم. وقد فطن بعض الكتاب والمؤلفون لذلك، فعمدوا إلى إظهار البطل في رواياتهم بمظهر الهزيل النحيف ذوى العاهات أو بمظهر الذي لاقى شظف العيش والهوان والخيبة أول أمره في الحياة.

وقسم شاذ يسرف في الإعتداد بنفسه، يغدق عليها من الثقة والمقدرة قدراً كبيراً يأبى معه أن يعترف أن ما يلاقيه من صعوبات أو ما يعترضه في سبيل بلوغ مآربه من مشكلات، إنما سببه عجزه وتقصيره، بل ينسب ذلك دواماً إلى عدم تقدير المجتمع لكفايته وجهاده، وأفراد هذا القسم هم المعرضون للإصابة بالأمراض النفسية ويكاد الفرد منهم يعيش بنفسيتين مختلفتين: إحداهما: نفسية يتعامل بها مع غيره في المجتمع ويعتبرها أداة للقيام بهذه المعاملة وهي نفسية ضعيفة يجتهد أن ينظر بها إلى العالم حوله نظرة ضيقة محدودة، تقصر الحياة فيها على القيام «بالروتين» اليومي العادي، فلا كفاح، ولا جهاد، راضية بالوضع الحالي والعيش العادي.

والثانية: هي نفسية قوية طموحة يحتفظ بها للوقت المناسب (على حد تفكيره)، وهذه النفسية يعبر عنها بأنها نفسيته الحقيقية وأنها كفيلة بأن تسمو به إلى أرقى درجات السعادة إذا ما حان الوقت لإظهار قوتها واتجاهاتها. وتعتبر الحالات النفسية الشاذة في مثل هذه الحالات اتجاهاً سلوكياً لا شعورياً يقصد به إما هرب المرء من مواجهة متاعب الحياة وحقيقة أمرها، أو سبيلاً لتعليل نفسه بما عساه يحدث في المستقبل من تغيير في الوسط والمجتمع يبيح له سبيلاً للوصول إلى مبتغاه فيما بعد، أو حصناً يلجأ إليه في حالة فشله وعدم تمكنه من نيل مآربه، أو ربما كان سلوكاً ينال به، وهو في حالة مرضه وشذوذ هذه، مالم يقدر على نيله وهو في حالته الطبيعية.

ذكرت فيما سبق أن «أدلر» بنى نظريته في سبب الإصابة بالحالات النفسية الشاذة على ما سماه «طابع الرجولة» (Masculine Protest) وتأثيره في السلوك

الشخصي، وأذكر هنا أن قصره هذا الطابع على الرجولة في التسمية يرجع سببه إلى أن طابع الرجولة هذا هو ما يعبر به دائماً عن القوة الكاملة للمرء، وأن الأنوثة ينظر إليها كدرجة دون الرجولة، لأن الأنثى تنقصها دواماً القوة الكاملة، ولطالما نظر الرجل إلى المرأة نظرة تنم عن شكه في قدرة عقليتها وكفايتها لحل مشاكل الحياة وتصريف أمورها.

ولست هنا بمعرض الكلام عن هذا الإتجاه، وهل تؤيده حياتنا الحالية وما مر بها من تطورات أم لا، ولكنني أقرر أن جميع الكتب السماوية وجميع الشرائع والأديان منذ بدء الخليقة إلى يومنا هذا جعلت القيادة للرجل ووضعته في مرتبة تعلو مرتبة المرأة. لذا كان سلوك المرأة وكل جهادها مندفعاً نحو ناحية الرجولة، وهذا هو سبب ما نراه من جهادها في سبيل مساواتها بالرجل في الحقوق والواجبات، بل إن بعضهن لا يأنفن أن يقمن بأعمال الرجال أو التزيي بزيهم، ولم نر قط رجلاً طلب مساواته بالنساء أو قبل التزيي بزيهن إلا إذا كان في حالة عقلية شاذة.

أما مشكلة الشعور بالنقص وما يصاحبها من تكافؤ، فهي ما أشرت إليه سابقاً من أنها اتجاه سلوكي يقصد به تعويض ما يشعر الإنسان به من نقص، سواء أكان هذا النقص حقيقياً نتيجة ضعف وراثي في عضو من أعضاء الجسم المختلفة، أو تأثير عضوي أصاب الجهاز العصبي المختص، أو كان نقصاً توهمه الإنسان نتيجة لحادث معين أو عقبة خاصة صادفته في حياته.

وأما ما سماه البعض «عقدة النقص» وعرّف خطأ «بمركب النقص» (Inferiority Complex) وما عرفوه بعقدة التفوق (Superiority Complex) فهما في الحقيقة نوع من السلوك الشاذ الذي يتبع ذلك الشعور بالنقص. فالأولى وهي «عقدة النقص» تنشأ من اعتقاد المرء بنقصه وعدم كفايته سواء أكان ذلك لإصابة عضوية أو لفكرة وهمية، والثانية وهي «عقدة التفوق» نتيجة سلوك المرء وشططه ليداري هذا النقص بأعمال سلوكية تعويضية.

والخلاصة أن علم النفس الفردي عنى بفحص سلوك المرء في الحياة واتجاهاته في معاملته لغيره واحتكاكه بأفراد المجتمع، ولم يهتم كغيره من

المذاهب بالتكوين الفردي ولا بمراحل التكوين الجنسي كما أنه لم يهتم بالذكريات وما شابه ذلك.

أما نظرته إلى الأحلام، فستشرح شرحاً وافياً عند بحث الأحلام من الوجهة النفسية.

(*): علم النفس الدافعي أو الغريزي (ماكدوجال):

(Purposive Or Hormic Psychology)

يعتبر البروفسور «وليم ماكدوجال» زعيم العلماء الذين نادوا بأن سلوك المرء في حياته، بل وتكوين عقليته، راجع إلى فعل الغرائز التي هي في تكوينه منذ مولده، وأن ما توحي به هذه الغرائز من سلوك لهو الطريق الأساسي الذي يسلكه في الحياة. وعرّف البروفسور «ماكدوجال» الغريزة بأنها دافع نفسي طبيعي يورث أو يولد في المرء يحدو به إلى الانتباه والاهتمام بأشياء من نوع خاص مع ظهور حالة انفعال نفسي عليه وقتئذ، وأن يسلك نحوها سلوكاً معيناً من نوع خاص أو يبدي على الأقل ميلاً نحو هذا السلوك، وقال أن هذه الغرائز عددها نحو أربعة عشر، منها: غريزة الأبوة، والدفاع عن النفس، والتملك، والتغذية، والهرب من المخاطر، والغريزة الجنسية، وغير ذلك.

لم تسلم آراء «ماكدوجال» هذه من المعارضة، فقد قوبلت بكثير من النقد والإنكار، فبعض العلماء أنكر وجود هذه الغرائز إطلاقاً وبعضهم قسمها إلى غريزتين: غريزة التناسل (Reproduction)، وغريزة المحافظة على النفس (Self Preservation)، وجمع تحت كل منها جملة من الغرائز التي أسماها البروفسور «ماكدوجال»، وبعضهم ذهب إلى أن سلوك المرء لا يمكن أن يكون غريزي بل هو من نوع الانفعالات العكسية، وغير ذلك مما ليس هنا مجال ذكره وتعداده. ومهما يكن من أمر هذا الشقاق فإن ما يهمنا هنا هو أن البروفسور «ماكدوجال» انتحى في بحث أسباب الحالات النفسية الشاذة ناحية جديدة قوامها أن سبب الإصابة بالمرض النفسي هو مشكلة حيوية قائمة أمام المرء ترجع إلى وجود دافعين غريزيين متضادين أو بمعنى آخر وجود دافع غريزي يرمي إلى سلوك خاص لإشباع غريزة ما، ودافع آخر لسلوك مضاد للسلوك الأول يقصد به إشباع غريزة أخرى.

أمام هذا لا يجد المرء مناصاً من أن يلبي نداء أحد الدافعين مع كبت الدافع الثاني، فإذا كان هذا الدافع المكبوت ضعيفاً أو ساعدت الظروف التي يتعرض لها المرء بعد ذلك عدم إيقاظه وبعثه بعثاً جديداً تلاشى وزال أثره، أما إذا كان قوياً منذ البداية، أو كانت الظروف بعد ذلك ملائمة لتغذيته وتنميته رغم وجوده في مكمنه من اللاشعور، فهو لا شك محدث أثره في سلوك السبيل الذي يحدو بصاحبه إلى بذل جهد دائم متواصل لاستمرار كبته، فتضيع طاقة المرء الحيوية في هذا النضال، ومن ثم تظهر عليه عوارض الإجهاد والتعب، وقلة التركيز، وضعف الذاكرة، مع عوارض جسدية أخرى. وهذا ما عبّر عنه بالنيوراستانيا (Neurasthenia). وبقدر ما يكون من جهد في الكبت بقدر ما يكون فناء الطاقة الحيوية، وبقدر ما يكون فناء هذه الأخيرة بقدر ما يكون ظهور العوارض المرضية. ووجود المشكلة وما يتبعها من عملية الكبت هذه، هي العوامل التي قد تبعث التفكك (Dissociation) في شعور المرء، ذلك التفكك الذي قد تحل به المشكلة الحيوية، فتظهر على المرء وقتئذ عوارض هستيرية غريبة، أما إذا كان الكبت خاصاً بذكريات خفية أو اتجاهات سلوكية تمس شعور المرء وإحساساته وشخصيته فإن فناء طاقته يجعله معرضاً لأن تظهر عليه عوارض خاصة هي عوارض «الإضطراب القلقي». أو «الإضطراب التسلطي»، (Anxiety & Compulsive Neurosis).

من هذا نرى أن البروفسور «ماكدوجال» اعتبر النيوراستانيا نتيجة لفناء الطاقة الحيوية للمرء أثر بذله الجهد في كبت دافع غريزي خاص واستمرار عملية الكبت هذه، وأن الإضطراب القلقي نتيجة لاستمرار كبت ذكريات تبعث في المرء الخوف والذعر، وأن الاضطراب التسلطي نتيجة لكبت ذكريات تمس شعور المرء وإحساساته واعتداده بنفسه. أما الهستيريا فهي النتيجة النهائية للتخلص من عملية الكبت هذه والانتحاء بها إلى ناحية أخرى هي ناحية التفكك. هذا هو الأساس الذي قام عليه علم النفس الدافعي الذي رغم ما وجهت إليه من الإنتقادات الكثيرة التي ليس هنا موضع بحثها، فإنه لم يزل السبيل إلى بحث الكثير من المشكلات الفردية، وعلى ضوئه يمكن السير في علاج بعض الحالات النفسية الشاذة.

(*): علم النفس السلوكي (واطسن): (Behaviour Psychology - Watson)

في بداية هذا القرن قام العالم الإنكليزي ـ مرجان (Morgan) وغيره من العلماء، أذكر منهم: واطسون (Watson)، بدراسة واسعة لعلم النفس المقارن (Comparative Psychology). الذي اختص بدراسة الاتجاهات السلوكية، للإنسان، ولغيره من الكائنات الحية كالحيوانات، وبعض أنواع الطيور، والزواحف، وبعض الحشرات وغيرها، ومقارنة اتجاهاتها واستجاباتها بعضها ببعض. وخلصوا من دراستهم هذه إلى نتائج هامة دلت على أن لكل نوع من هذه الكائنات، كما للإنسان، اتجاهات خاصة تمليها عليها طريقة حياتها وما تتعرض له من صعوبات وأخطار تهدد كيانها. وكاد مورجان في دراسته هذه يثبت أن كثيراً من هذه الاتجاهات وليد تنبيهات حيوية معينة (Certain Stimuli)، وأن هذه الاتجاهات ما هي إلا أفعال استجابية لهذه التنبيهات (Responses). وإذ كان على وشك أن يعلن آراءه هذه، كان العلامة الروسي البروفسور «پاڤلوف» (Pavlov) على وشك أن يتم تجاربه الخاصة بالانفعالات العكسية الشرطية (Conditioned Reflexes) التي أثبت بها أن الاتجاهات السلوكية للإنسان والحيوان وسائر المخلوقات هي في الحقيقة استجابات لتنبيهات خاصة، وأن هذه الاستجابات مكتسبة بالمران والتعود.

كانت معظم تجارب البروفسور «پاڤلوف» على الكلاب، ولكنه توصل بها إلى نتائج هامة فسرّت الاتجاهات السلوكية للإنسان تفسيراً ينطبق والواقع، وعلى ضوء هذه النتائج بدأ «واطسن» في أمريكا أبحاثه في علم النفس الذي انتحى فيها الناحية الوظيفية للأعضاء، وكوّن مع آخرين «مدرسة علم النفس السلوكي، أو الوظيفي» التي بدأت في سنة ١٩١٣ تنشر آراءها وما ذهبت إليه من أن دراسة علم النفس يجب أن تركز في دراسة حركات الإنسان وأفعاله حال احتكاكه بالمجتمع، ودراسة استجاباته السلوكية واتجاهاته في الحياة دون مراعاة أو عناية بدراسة ما يخالجه من الشعور وقتئذ. وقرر «واطسن» كذلك: أن شعور المرء بما هو قائم به من سلوك خاص إنما هو نتيجة التأخر في الإستجابة لتنبيهات حالية، وهذا التأخر سببه وجود مشكلة فكرية قوامها تعارض جملة تنبيهات متنوعة تصل إلى موضع

الشعور من المخ في وقت واحد وعليه حينئذ أن يتخير إحداها للاستجابة له، ومعنى ذلك أن المرء إذا تعرض لتنبيه واحد (Stimulus) فهو يستجيب له على التو دون شعور به في حينه، أما إذا تنوعت التنبيهات وكان على المرء أن يتخير بينها فهو يلجأ إلى عقله للقيام بعملية الاختيار هذه، وهنا يحدث تأخير في الاستجابة، يصل التنبيه أثناءه إلى مركز الشعور من المخ فيحدث فيه ذلك الإحساس الخاص.

ويعتبر علم النفس السلوكي الإنسان في طفولته كمية من البروتوبلازم (Protoplasm) ـ المادة الحيوية المركب منها الجسم ـ، تتحرك تبعاً لتنبيهات خاصة من جهاز عصبي يتحكم فيها وتنتشر فروعه بينها، ويتكوّن الجزء الرئيسي منه من المخ والنخاع الشوكي، وأن جميع استجابات هذه الكمية من البروتوبلازم هي نتيجة أفعال عكسية (Simple Reflexes). وهو يعتبر الحياة مجموعة تنبيهات ورد فعل يناسب كلا منها (Stimuli & Responces)، وأن جميع الاستجابات السلوكية للإنسان تبعاً لذلك هي نتيجة ما طبع عليه واكتسبه من انفعالات شرطية (Conditioned Reflexes) أملاها عليه الوسط المحيط به، وما قام به من تجارب حيوية وتعرّض له من عقبات. ولذا فشخصية المرء عند جماعة هذا العلم هي السلوك المكتسب المكوّن من مجموع هذه الاستجابات البسيطة التي هي استجابات عضلات الجسم المختلفة، وأخصها عضلات الحركة وأعضاء الكلام، والحواس، يضاف إلى ذلك استجابات الأحشاء.

ويرى علم النفس السلوكي، كما أسلفت، أن الشعور هو نتيجة التأخر في الاستجابة لتنبيه خاص، أما اللاشعور فلم يعترف به، وقرر أنه ما دام الكلام يُكتسب مؤخراً أثناء طفولة الإنسان فإن هناك جزءاً من عقليته قد حوى جميع العمليات العقلية والأفعال التي حدثت قبل معرفته الكلام والتي لم تكن قد سميت وقتئذ، وهذا الجزء من العقلية أطلق عليه اسم (محيط اللاسميات). (Unverbalised Domain).

من هذا نرى أن مدرسة علم النفس السلوكي قد تجاهلت الشعور الذاتي، كما تجاهلت كل العمليات العقلية التي يقوم بها الإنسان أو يساهم فيها بإرادته، وبالجملة فهي تنظر إلى الناحية الوظيفية لأعضاء الإنسان، ولا تنظر إليه كوحدة

كاملة ذات شخصية خاصة وشعور ملموس تتحكم فيها عوامل بعضها داخلي كإفرازات الغدد الصماء وما شابهها وبعضها خارجي كالتنافس بين الأفراد وحرص المرء على بلوغه حد الكمال.

(*): علم النفس التكاملي (Pattern Psychology):

في نفس الوقت الذي كانت تقوم فيه مدرسة «علم النفس السلوكي» في أمريكا بنشر تعاليمها وآرائها فيما يختص بسبب الشذوذ النفسي، قام جماعة من العلماء الألمان منهم ورثمر وكوفكا وكوهلر وغيرهم بتنظيم حملة قوية ضد مدارس علم النفس المختلفة.

هذه الحملة ازدادت وقويت في وقتنا هذا ولاقت الكثير من المناصرين حتى كادت تودي بجميع الآراء والنظريات السالفة. أما رأي هؤلاء الجماعة فهو أن جميع النظريات السالفة بنيت على أساس تحليل العمليات العقلية التي يرون هم أنه لا يمكن تحليلها تحليلاً كاملاً إلى عناصرها الأولية، ومن ثم لا يمكن بحث كل من هذه العناصر على حدة لأن محاولة القيام بهذا التحليل فيها ضياع لبعض أجزاء هذه العملية. وتؤكد هذه الجماعة أن النظريات التي بنيت على أساس هذا التحليل هي نظريات خاطئة ناقصة، ودليلهم على ذلك أنه لا يمكن أن تقوم عملية عقلية كاملة على إحساسات أولية أو انفعالات عكسية بسيطة فقط، ويضربون لذلك مثلاً هو أنه لا يمكن بناء قاع السفينة بوضع الأخشاب اللازمة بعضها بجوار بعض إذ لا بد من قار ليسد الفراغ الناشىء بينها، ولهذا يجب أن تُفحص العملية العقلية دفعة واحدة وأن يراعي في فحصها الظرف الذي حدثت فيه والطريقة التي تمت بها. ولقد أيدت هذا الرأي أبحاث الكثيرين من علماء النفس، أخصهم العالم الألماني «جستالت» (Gestalt) الذي أثبت أن المرئيات تصل إلى الجزء المختص من عقلية الإنسان وحدة كاملة غير مجزأة في البداية، فإذا ما فكر في تركيبها وانتقل تفكيره إلى البحث في ذلك، يرى وقتئذ أجزاءها المختلفة، ومن ذلك أنه إذا نظر المرء إلى سيارة قادمة فإنه يراها على الفور وحدة، أي سيارة كاملة، فإذا فكر في أجزائها، بدأ يرى كل جزء منها منفرداً، فمثلاً يرى عجلاتها، ثم جسمها، ثم عجلة القيادة، ثم جهاز التنبيه، وهكذا، كما أنه إذا نظر إلى خطين متساويين في الطول

أحدهما تام والآخر متقطع، يرى المتقطع وكأنه أطول من التام، وما هذا إلا لأن صورة هذا الخط تصل إلى المخ دفعة واحدة وليست أجزاءاً متقطعة كما هي. والسبب في ذلك كما بيّن العالم «جستالت» أن الإنسان يرمي من وراء اتجاهاته السلوكية، وشعوره بالكائنات، والبحث في كنهها، إلى معرفة سبل الحياة واختيار أسهلها، ولذا فكل نشاطه واتجاهاته ترمي إلى قصد ثابت، هو تسهيل طريق الحياة والأخذ بأبسط قواعدها، ولذلك يميل دواماً إلى التعرف على الأشياء كوحدة كاملة لا حاجة للبحث في تركيبها إلا إذا أحوجته الظروف لذلك، أما إذا أمكنه أن يبلغ قصده دون أن يكلف نفسه مشقة ذلك البحث، فهو لا شك قانع راضي. لهذا قرر الكثيرون أن «علم النفس التكاملي» يكاد أن يصل إلى نفس الطريق الذي سلكه «علم النفس الدافعي» في بحثه، لأن كليهما يرى في سلوك المرء واتجاهاته السبيل إلى الوصول لمأرب خاص وقصد محدد، وهذا هو أصل نشاطه أو بمعنى آخر سر حياته.

وسط هذه الظروف والملابسات وجد فرويد نفسه مضطراً إلى التعويل على تدريبه وخبراته كمصادر أساسية. وانهمك لفترة في تحليل دقيق لخبراته الشخصية، وتواريخ الحالات المرضية لمن طرقوا باب عيادته. وكلما أمعن في تحليل الأدلة التي كان يصل إليها كلما تبدي له أكثر أن ما يظهر من انتظام ومنطق في السلوك الإنساني لا يعدو كونه قشرة خارجية هشة تخفي شيئاً أكثر بدائية وتأصلاً. واستنتج فرويد بأن «المفتاح الحقيقي» لسلوك الإنسان لا يكمن في الخبرات الشعورية. ولكن هذا المفتاح يقبع في جزء من النفس، لا تطاله الخبرة المباشرة ـ إنه اللاشعور. هاهنا تتحكم الأهواء والرغبات الهائجة بشكل مطلق. فالطفل حديث الولادة لا حيلة له إزاء هيمنة الرغبات الجامحة اللاشعورية. وعبر مراحل نموه حتى الرشد فإن القوي البيئية، وبالأخص الوالدين والمؤسسات الإجتماعية تضطلع بعملية «تمدين السلوك البدائي». وبالتالي فإن «العقل» والحساسية تجاه الآخرين، والاهتمام بهم تنسج نسيجها فوق ما يشبه اللب الحيواني البدائي.

الغرائز: Instincts

استخدم فرويد المصطلح الألماني «Triebe» الذي يترجم إلى الإنجليزية عادة كمرادف لـ «Instincts» التي تعني «الغرائز»، وذلك لوصف الرغبات

الموروثة. وينبغي أن نمارس الحذر والحيطة في استخدام هذه الترجمة. ذلك أننا عندما نفكر في غريزة ما نتصور، في المعتاد، نمطاً غير مرن من السلوك. ولكن الغرائز بالمعنى الفرويدي Triebe ليست متصلبة بشكل متطرف (ولو لم يكن بالإمكان تغيير السلوك الغريزي فلا مجال لممارسة المجتمع لتأثيره الحضاري).

ولتوضيح مفهوم الغريزة فإن فرويد يميز أربعة جوانب للغريزة: وهي: مصدرها وهدفها والقوة الدافعة أو المنبهة Impetus، وأخيراً موضوعها.

المصدر: من أين تأتي الغرائز؟ يفترض فرويد ـ في المقام الأول ـ أن هناك ميكانيزما موروثاً ـ فالجهاز العصبي البشري أعد ببساطة بتلك الكيفية. وهذا يوفر الإمكانيات اللازمة للسلوك الغريزي. ولكن ما الذي «يترجم» هذه الإمكانية إلى واقعة فعلية؟ نحن على ألفة بالفكرة القائلة بأن الطعام يوفر الطاقة للجسم. ويوسع فرويد هذه الفكرة مؤكداً أن كل نشاطاتنا ـ نفسية كانت أو جسمية ـ هي نتيجة عملية الأيض Metabolism في أجسامنا، ولذلك فهي تعتمد أصلاً على الطعام الذي نستهلكه. وعلى وجه الخصوص فإن مصدر الغريزة هو الأيض الجسمي ـ أي تمثيل الغذاء للتعويض عن البروتوبلازما المندثرة. والغريزة هي التمثيل النفسي لهذا النشاط.

الهدف: إذا كان من الضروري أن نأكل لكي نظل أحياء، وإذا كان الأكل هو مصدر قوة الغرائز، فالنتيجة الحتمية هي أنه ليس بإمكاننا أن نهرب من غرائزنا إطلاقاً. ولامناص من تنامي الطاقة الغريزية بداخلنا، بما يؤدي إلى توالد التوتر. وعندما يصل التوتر إلى حد يصعب احتماله يصبح الشخص مدفوعاً لخفضه ـ فالغريزة توجد، في الحقيقة، لتدمر نفسها ليس إلاّ؟ وقد يصبح هذا أكثر وضوحاً إذا ما وضعنا الغريزة جانباً واعتبرنا خبرة إنسانية أخرى تمثل قاسماً مشتركاً بين بني الإنسان، كالجوع. عندما تحس بالجوع تصبح نشيطاً: لعلك تنقض على الثلاجة (البرّاد) وتقضم شطيرتك (ساندويتشك) المفضلة فتشعر بأنك أفضل حالاً. فالجوع يدفعك للقيام بشيء (أي الأكل) للخلاص من الجوع (ذاته). وفيما بعد، عندما تحس بالعطش فإنك تشرب. فالعطش يقودك إلى نشاط ينتهي بالقضاء على العطش. ويؤدي بك الغضب إلى الثورة والهيجان المحموم وكأنك قدر كاتم حتى

تجد متنفساً يمتص ثورة غضبك. ويقودك الإرهاق إلى النوم لتصحو بعد ذلك وأنت أكثر انتعاشاً وحيوية. والحياة هي الإنتباه لهذا المصدر أو ذاك من مصادر عدم الإرتياح سعياً للعودة إلى حالة سابقة خالية من التوتر. فالتوتر يقود إلى العمل، والعمل يجلب معه الإرتياح. والإرتياح مؤقت. ولكن لأن عمليات الأيض ـ البناء والهدم في الجسم ـ تستمر لتكوين الضغط والتوتر. فإن الدورة تتكرر. وما لم نستطيع الفكاك من حصار هذه الدورة فإن الطريقة الوحيدة للتحرر الفعلي من الضغط والإلحاح الغريزي هو الموت. وكما عبر فرويد عن ذلك: «إن هدف الحياة هو الموت». وهناك حل أقل فجيعة من الموت، وهو العودة إلى نوع من الوجود الذي تمتعنا به في مطلع حياتنا المبكرة جداً، وقبل الولادة ـ حيث كانت المتطلبات المفروضة علينا آنذاك قليلة جداً. وكانت استجابات أمهاتنا عموماً تلقائية لكل حاجاتنا التي تتطلب إشباعاً. وحسبما يرى فرويد فإن هذا يفسر لنا سبب تميز كثير من أشكال سلوكنا بميل نكوصي يتصف بالحنين البالغ للماضي ـ «العودة إلى الرحم». (ألم تسأل نفسك يوماً ـ مثلاً ـ عن سبب تكورك في سريرك أثناء نومك = وضع الجنين في رحم الأم؟ أو عن سبب بهجتك وسعادتك الغامرة أثناء طفوك فوق الماء = السائل الأميني Amniotic Fluid). والخلاصة ففي كل هذه الأحوال يكون الدافع الكامن؛ هدف الغريزة، هو خفض التوتر.

لا يتغير أي من مصدر الغريزة، أو هدفها. أما المرونة في التعبير الغريزي فإنها يتوفر عن طريق التنوع في الإثارة والموضوع.

القوة الدافعة: يستخدم فرويد هذا المصطلح ليعني قوة أو شدة الغريزة. ورغم أنه لم يحدد دلالته بدقة فلربما كان (فرويد) يوافقنا على أن الفروق الفردية في قوة الغرائز موروثة. والأهم من هذا أن القوة الدافعة الخاصة بالغريزة قد تختلف بالنسبة لنفس الفرد من وقت إلى آخر. وإذا لم نلاحظ أي فرق قبل وبعد التعبير عن الغريزة، فإنه لا يمكن لمبدأ خفض التوتر أن يعمل، أو يؤدي دروه بفعالية.

الموضوع: موضوع الغريزة هو الشيء الذي يرضي أو يشبع الشخص. أي ذلك الذي يؤدي إلى خفض التوتر. فالطعام هو موضوع الجوع. وعلى أية حال إن

مصطلح «الموضوع» في نظرية التحليل النفسي يستخدم بمعنى أوسع ليعني كل النشاطات الوسيطة ـ أي الواقعة بين إثارة الغريزة وإشباعها. فكل الأفعال التي قد يقوم بها المرء منذ قيامه من نومه، وتوجهه نحو مقصف ما وشراء شطيرة ثم أكلها كلها ـ ينطبق عليها الوصف كموضوعات لدافع الجوع. وما دام أي من هذه الخطوات يمكن القيام بها بطرق عديدة، فمن الواضح أن الشيء أو «الموضوع» قد يختلف اختلافاً كبيراً بين شخص وآخر.

وحيث أننا قد تفحصنا مفهوم الغريزة، بوجه عام، فمن الملائم أن نتحول الآن لنناقش، بشكل أكثر تحديداً، دور الغرائز في السلوك الإنساني.

غرائز الإنسان:

يرى فرويد أن كل إنسان يولد بغريزتين أساسيتين:

(أ) مجموعة من القوى اللازمة لحفظ الحياة، أطلق عليها فرويد مصطلح غرائز الحياة أو الحب Eros (اسم آلهة الحب الإغريقية). تشمل هذه الغرائز الحاجات الحيوية، كالحاجة للطعام، والماء، والهواء، وما شابه ذلك. (وأي من هذه الحاجات ضروري لبقاء الفرد) وكذلك دافع الجنس (وهو ضروري لبقاء النوع). يسمى فرويد الطاقة المتعلقة بغرائز الحياة: «الليبيدو Libido» وهي «الطاقة الجنسية».

(ب) مجموعة من القوى المتضادة والتي تدفع للعدوان، والتدمير، والموت أساساً. والمصطلح الذي يعبر عن هذه الغرائز هو «غرائز الموت Thanatos» (كمصطلح كان معروفاً بين الإغريق لتشخيص الموت).

ومن الهام أن توضح نقطتين متصلتين بطبيعة الإنسان ـ حسبما تتناولها هذه النظرية: ليس هناك تعرض للميول الإجتماعية، أو التعاون، أو الإبداع، أو الأخلاق، أو حتى الضمير أو الوعي، بل إنها تتضمن العدوان بالذات. ولو اعتبرنا هذه النقاط مجتمعة فإنها تبين في جوهرها عن حيوان أناني، معتنٍ بذاته وحاجاته، وغير مهيأ للعيش مع الآخرين.

وإذا لم يكن هناك مناص من التعبير الغريزي، وإذا كانت الغرائز مضادة،

بشكل ما، للحياة الإجتماعية، فكيف يمكن تحاشي الفوضوية والتشويش وارتباك الحياة؟ تكمن الإجابة في قول فرويد بأن «موضوع» الغريزة يمكن أن يتغير. لا يستطيع المهندس أن يوقف فيضان النهر. ولكنه قد يكون قادراً على حماية الناس عن طريق حفر القنوات. وبالمثل فليس بإمكان المجتمع وضع نهاية للغرائز البشرية، ولكنه يستطيع توفير مناشط للتنفيس المناسب، بكيفية تكفل عدم إلحاق الأذى أو الضرر بالفرد أو بالآخرين.

ولنضرب مثلاً على ذلك، فإن غرائز الحياة، والموت كلتيهما تؤدي إلى توليد التوتر فينا كبشر. وفي مجرى حياتنا فإن غريزة الحب (غريزة الحياة) تكون أقوى من غريزة التدمير والفناء (غريزة الموت). ولكن إذا ما أغلق باب التنفيس في وجه العدوان بطريقة متسقة، فقد يصل الأمر إلى حد تتغلب فيه قوى التدمير، وتهيمن، وتؤدي إلى الانتحار. ولهذا السبب فإن على المجتمع أن يوفر منافذ التنفيس في وجه العدوان بطريقة متسقة، فقد يصل الأمر إلى حد تتغلب فيه قوى التدمير، وتهيمن، وتؤدي ممارسة الضغوط بإشهار المحرمات (Taboos) في وجه التمرد والعصيان، وليتخلص الناس مما تجيش به نفوسهم في مناشط أو طقوس عريبدة للعدوان تكون للعدوان تكون مقبولة إجتماعياً. فالحروب، وصيد الثعالب، والنقاش البرلماني، والرياضات العنيفة لها كلها أدوار ووظائف في هذا الشأن. وإذا ما تم التوصل للتحكم الفعال في التعبير الغريزي فإن بإمكان المجتمع أن يعيد توجيه الطبيعة البشرية إلى قنوات ومسالك جديدة، أجدي وأفضل، حتى يمكن تطوير الحياة بدلاً من الحفاظ عليها وحسب. وعلى أية حال، فحياة الفرد داخل المجتمع تتمثل في التوفيق بين الميول والمصالح الشخصية له، والمصالح الشخصية لمن يحيطون به. وما دمنا جميعاً ننطلق في هذه الحياة من موقف ضعف ظاهر (الطفولة) وأننا دائماً في مجابهة آخرين كثيرين، فنحن مرغمون على اتخاذ موقف دفاعي. والحق أنه يصعب على الفرد أن يرضي الغرائز والمجتمع كليهما. وبالتالي فإن الصراع واقع لا ريب. وقصة حياتنا ليست سوى محاولة للتغلب على الإحباطات التي تترتب على هذا الصراع.

بنية الشخصية:

نبدأ الحياة، حسبما يرى فرويد، في سعادة غامرة، ودون أن نكون على

وعي بحقيقة الصراع. ولا يوجد لدى الطفل حديث الولادة أي تصور على الإطلاق للعالم الخارجي، أو الوقائع والأحداث الخارجية. فشخصيته تتكون من الهو (أو الهي) فقط - والهو هو التسمية التي صاغها فرويد لذلك الجزء من بنية الشخصية الذي يحتوي على الحوافز الغريزية. الهو (والطفل إذا) - أي منهما لا منطقي، ولا يعرف الأخلاق أو الضمير. فالهو غير قادر على احتمال التوتر، بالإضافة إلى تحكم مبدأ اللذة فيه. فبمجرد تراكم الطاقة الغريزية وتناميها فإن الهو يتحرك سعياً إلى تخفيف حدة التوتر. وفي هذا المستوى، أو عند هذا الحد، يكون هدف الحياة هو الإنغماس الذاتي في الملذات، أي إطلاق العنان للشهوات والرغبات، مع التعبير المباشر والمطلق عن الغرائز.

لا اتصال للهو بحقائق العالم الخارجي، ولهذا فهو ليس مقيداً في بحثه عن الإشباع. ولكن قدرة الهو في مجال تخفيف أو خفض التوتر محدودة جداً بسبب عدم اتصاله بعالم الواقع. وفي الحقيقة فإن للهو وسيلتين لخفض التوتر: النشاط الإنعكاسي، وعمليات التفكير الأولية.

أولى هاتين الوسيلتين (النشاط الانعكاسي) هي أبسطها. فبنيتنا العضوية ووظائفها تزودنا بردود أفعال آلية (أتوماتيكية)، لحمايتنا من المنغصات الثانوية، وذلك بدلاً من وجود دوائر مجهزة سلفاً. ولهذا فإن العين تطرف لإبعاد أو تحاشي أي جسم غريب يهدد سلامتها، ونعطس لتطهير الأنف، ونسعل لتطهير الحلق والرئتين. تعتبر عمليات التفكير الأولية ميكانيزما أكثر مرونة لخفض التوتر. وهي تتألف من استحضار صورة ذهنية للشيء الذي سيخفض التوتر. فالطفل الجائع، مثلاً، يتصور ثدي أمه.

العملية الأولية شكل إنفعالي، غير منظم للتخيل كتلك الخبرة المألوفة عند النعاس أو في الهلوسة، إنها تفكير التمني، Wishful Thinking الذي تنغمس فيه إذا كنت قد دخلت في خصام مع صديقك، أو صديقتك أو زوجك. وفي أحلام يقظتك تتوهم الوصول إلى حل وسط يرضيك، و «ترى» نفسك سعيداً بعد حل الأزمة (في الخيال)؛ فبواسطة عملية التفكير الأولى صار بإمكانك أن تستعيد الشيء المرغوب. وفي حين أن إحساسك بالحقيقة يعود بك سريعاً إلى عالم

الواقع، فإن حديث الولادة لا يميز بين الصورة المتخيلة والشيء كما هو موجود في عالم الواقع. ولهذا فإذا ما كان المطلوب هو خفض التوتر فإن شخصاً آخر، وهو أحد الأبوين عادة ينبغي أن يتدخل.

وبواسطة اتصال الطفل المتكرر بالعالم الخارجي فإنه يصبح تدريجياً على وعي بمجريات الأمور في هذا العالم. ويوظف جزءاً من الطاقة المستخدمة أساساً في عملية التفكير الأولية، أو الأفعال الإنعكاسية في عملية الإنتباه للمثيرات الخارجية. ومع توالي اتصال الطفل بالعالم المحيط به تترى الإنطباعات الممثلة للمحيط، ويتمثلها في شخصيته، بما يؤدي إلى تكوين البنية الثانية، والتي يسميها فرويد بالأنا (Ego).

متى كانت الشخصية تتألف من الهو فقط فإن الطفل يكون محصوراً في إطار سلاسل متعاقبة للرغبات المتكررة فقط، وليس في جعبته سوى أكثر الوسائل بدائية في التعامل مع هذه الرغبات والتصدي لها.

يساعد الأنا، أو مفهوم الذات، الطفل على التمييز بين المثيرات الداخلية والخارجية. فهو الآن يعرف الفرق ليس فقط بين التخيل الوهمي Fantasy والحقيقة بل يستطيع المزاوجة بين الصور الذهنية والأشياء كما هي في واقع الحياة، ويعني هذا أن بإمكانه أساساً أن يزاوج التصوير بوسائل الحصول على ـ أو الوصول إلى ـ الشيء المعين. وحيث أن الدافع الأساسي هو المتعة واللذة، وما دامت الأشياء ـ في العالم المعاش ـ توفر فرص المتعة أكثر مما توفر ذلك الصور الذهنية، فإن طاقة نفسية أكبر تكرس للعالم الخارجي. والمبدأ الذي يعتنقه الطفل في هذه المرحلة هو التعبير عن الغرائز إلى أقصى حد، دون عقاب، أي التعبير حسب متطلبات الواقع أو ما يسمى بمبدأ الواقع Reality Principle. ومن الواضح أن نمو الأنا عملية تدريجية تستمر مدى الحياة. ولهذا السبب فمن الصعب بل وربما من الخطأ أن تربط درجة نموها بالعمر الزمني. وعلى أية حال يمكن القول بأن تمايز الأنا يحدث تقريباً بين الشهر الثالث عشر والشهر الخامس عشر، حسب وجهة نظر فرويد؛ وعلى أن يؤخذ هذا القول كقاعدة ثانوية، وفضفاضة. وفي سن الثالثة يكون الطفل على وعي بأن الدوافع أو النزوات الغريزية قد تتعرض للإحباط

أحياناً. فالشيء المرغوب قد لا يكون الحصول عليه سهلاً. والآباء ليسوا دائماً على استعداد ليرموا بكل شيء جانباً، ويهتموا بحاجات الطفل. كذلك فإن التصرف بحسب ما تمليه الغرائز قد يعاقب بين حين وآخر. ولذلك فإن الطفل يعدل سلوكه حسب المقتضيات والمطالب الخارجية. ولكن ما يزال الحس الأخلاقي غائباً حتى هذه المرحلة: فليست هناك محددات داخلية أو قيود يفرضها الطفل على ذاته، بل ولا يوجد إحساس بالذنب أو الخجل.

هذه الوظائف الخلقية تعد خصائص مميزة لبنية أخرى هي البنية الثالثة للشخصية، وهي «الأنا الأعلى Super Ego» التي تظهر في السنة الرابعة من العمر. وجود الأبوين جزء من العالم الواقعي الذي يحظى بعناية واهتمام «الأنا» لدى الطفل ـ ومن ذلك الاهتمام بالخصائص المميزة لهما، وما يقومان بعمله، وهكذا. ولكن الجزء الهام من هذا الواقع يتكون من الأوامر والتوجيهات للطفل بخصوص ما ينبغي عليه عمله، وما يجب تحاشيه: «اغسل يديك»، «ابتعد عن الشارع»، «لا تدخل في شجار مع أحد»، «كن مهذباً»، . . . . الخ. وبسلوكهم هذا فإنهم ينقلون إلى الطفل إدراكهم واستيعابهم للقيم السائدة في مجتمعهم. ومن هنا فإن أشكال السلوك المقبول يتم امتصاصها وتمثلها في شخصية الطفل باعتبارها «الأنا المثالية» ـ وهي ذاتك أو «أناك» المثالية كما ينبغي أن تكون. فما لا يجب أن تفعل (أي اللاءات؛ لا، لا) تندمج في كيان الفرد مكونة ما نسميه بالضمير Conscience. وباختصار فإن «الذات المثالية»، و «الضمير» عنصران جزئيان وهامان لتكوين «الأنا الأعلى».

وما تزال الأنا الناشئة حديثاً كالشخص ذي التفكير البدائي. فهي لا تقدر على تمحيص وتقويم كل القضايا التي تتعرض لها. وإذا كنا قد اعتبرنا أن آلة التصوير شبيه ملائم للأنا، فإن آلة التسجيل الصوتي شبيه مناسب للأنا الأعلى. ذلك أن الأنا الأعلى تسجل الرسائل، وتعيد محتواها بدقة وأمانة. فالطفل يحتفظ بمحتوى ومغزى ما يلقنه ويحمل معه ذلك «الصوت الصغير للضمير» طيلة حياته. وفي مرحلة الرشد فإن الأنا التي يتزايد نموها قد تراجع النسخة المسجلة بهدف إعادة طبعها، أو قد تضيف محتويات جديدة إليها. ولكن الرسالة الأصلية باقية كما

هي بعيدا عن المراقبة أو الضبط الواعي. ومع ظهور الأنا الأعلي فإن هدف الحياة يصبح هو التعبير المطلق عن الغرائز، ليس فقط دون عقاب، بل ودون إحساس بالذنب. فما تضيفه الأنا الأعلى، إذاً، هو مبدأ الأخلاق Moral Principle.

وقبل أن نترك هذا الجزء ينبغي أن نؤكد على الملاحظات التالية:

١ - تميل المصطلحات المستخدمة إلى كونها مربكة: فالأنا المثالية، رغم ما يوحي به اسمها، هي جزء من الأنا الأعلى، وليس من الأنا، والضمير ليس واعياً بشكل دائم.

٢ - رغم وعينا بصوت الضمير إلا أن توجيه الأنا الأعلى لا يصل إلى عتبة الوعي. ونحن لا نشعر بأصول دستورنا الأخلاقي إلى حد كبير. كما أننا نعرف أن غياب التنظيم والترتيب يضايقنا، ولكننا لا نعرف سبب ذلك. وقد يوحي لنا تفكيرنا بأن الطلاق هو الحل المعقول لمتاعب الحياة الزوجية، ولكن عواطفنا قد تسفّه هذا. وقد تنسجم الجنسية المثلية - بين الشخصين اللذين يرتضيانها من الكبار - مع احترامنا لحرية الفرد، ولكنْ عبثاً نحاول استبعاد الشعور بأنها «ليست بالسلوك المقبول».

٣ - لا تنفك المعايير المنطقية والخلقية غالباً عن الدخول في صراعات، لأن «الأنا» تستمر في النضج والتطور بسبب كونها شعورية، في حين أن أي شيء يتصل باللاشعور يعتبر منفصماً عن أي تطور. تعكس الأنا الواقع الإجتماعي الحالي، ولكن الأنا الأعلى مكونة من التفسيرات الطفلية للدستور الأخلاقي الخاص بالجيل السابق.

٤ - من المريح أن نتحدث عن الشعور، واللاشعور كما لو أنهما منفصلان تماماً. ولكن لا وجود لخط فاصل بينهما وبدقة من الناحية العملية، فهناك مستويات كثيرة للشعور تكوِّن متصلاً. وغالباً ما نجد تمييزاً بين ثلاثة مستويات هي: اللاشعور - ويحتوي على الأشياء التي لا يمكن لوعينا الحالي أن يصل إليها. ولا يمكن استرجاع الخبرة اللاشعورية بواسطة أي ممارسة إرادية؛ وهناك أيضاً ما قبل الشعور Preconscious - ويشتمل على الخبرات غير الموجودة «حالياً»

في الشعور، ولكن يمكن الوصول إليها أو استرجاعها بسهولة إذا ما أردنا ذلك؛ ثم الشعور ـ وهو مستوى الوعي الحالي. . .

(*): ديناميات الشخصية من وجهة نظر فرويد:[1]

يكتسب الطفل العادي قرابة السنة الخامسة من عمره بني الشخصية الأساسية الثلاثة المعروفة في نظرية فرويد. ونتناول الآن تفاعل هذه القوى.

الهو؛ وهو العضو المهيمن و «مستودع الغرائز». فها هنا تنشأ كل الطاقة. وتستعير الأنا، والأنا الأعلى الطاقة من «الهو» لكي تتفاعل مع واقع البيئة المادية والإجتماعية. واستخدامنا للفظ «تستعير» اختيار مقصود، حيث أن المهمة الرئيسية لهذه العناصر الهامة في الشخصية تتمثل في تلبية حاجات الهو.

ويعني هذا عملياً، أن من واجب الأنا أن تقوم بعملية موازنة لطلبات الهو المستمرة في التعبير الغريزي المباشر، في مقابل الأنا الأعلى المتميزة بالضبط الذاتي والتمسك بأهداب الفضيلة والأخلاق بصرامة. ولتقوم الأنا بهذه المهمة فإنها تستخدم، بل وتستنفد بعضاً من طاقتها المستعارة. ثمة توظيف لأجزاء أخرى من الطاقة لإتاحة الفرصة لتصريف الطاقة الغريزية، وتقديم بدائل مقبولة إجتماعياً بدلاً من السلوك الجنسي أو العدواني كبدائل ممقوتة. أما الباقي من الطاقة فإن الأنا تستخدمه لتحسين عملية التفكير الثانوي.

تتضمن عملية التفكير الثانوي سلاسل فكرية واقعية ومنطقية، وهي تكتنف ما نسميه في لغة الحياة اليومية «بالتفكير». والواقع أن المحللين النفسيين يوسعون التعريف ليشمل الإدراك، والتذكر، والتجريد، وإصدار الحكم والتعميم.

ورغم هذه العمليات العقلية العليا، فإن الفرويديين يتبنون موقفاً متشائماً بخصوص قدرتنا على فهم ذواتنا. فالهو لا شعوري كلية. ومعظم الأنا الأعلى لا تطاله يد التحكم الإرادي. فما نعرفه عن أنفسنا، وما نعتبره، ونحن مخطئون،

(١) انظر الفصل السادس: إتجاه التحليل النفسي، في، جوردون إمسلي وآخرون (١٩٩٣) إتجاهات علم النفس المعاصر، (ترجمة) عبد الله أمحمد عريف، بنغازي: منشورات جامعة قار يونس، الطبعة الأولى، ص ص ٢٧٥ ـ ٣٢٦.

شخصيتنا كلها، هو في الحقيقة جزء صغير جداً ـ إنه الأنا. ويضرب فرويد لهذا الموقف مثلاً بجبل الجليد العائم، الذي يوجد 80 % من كتلته تحت الماء. وقبطان السفينة الذي لا ينتبه إلا لقمة الجبل الجليدي يقود سفينته إلى مخاطر مؤكدة. وبالمثل فإن المجتمع الذي يرفض الإعتراف بالغرائز البشرية اللامعقولة يعرض أفراده لمخاطر جمة. أما فيما يتعلق بهدف العلاج الفردي فهو توسيع مدارك الشخص ومعرفته بشخصيته، وذلك لكي يطفو إلى مستوى الوعي أو الشعور ما كان في يوم من الأيام لا شعورياً.

النمو النفسي الجنسي ومراحله:

عرفنا من خلال الفقرات السابقة كيف يحدث تمايز الأنا، والأنا الأعلى. ونرى ضرورة العودة إلى مراحل الرضاعة Infancy لنتفحص بشيء من التفصيل عملية تصريف الشحنات الغريزية.

لعلك تذكر أن الهو يحتوي على غريزيتي الحياة والموت. ورغم أن هاتين الغريزتين تتكونان، في الأصل، من مجموعات من الرغبات إلا أن مكونيهما الرئيسيين هما (على الترتيب) الجنس والعدوان. وحيث أن الهو هو المسيطر على الشخصية، والجنس والعدوان هما المكونان الأساسيان له (للهو) وحيث أنه لا مناص من تخفيف التوتر، فمن المعقول أن تكون النتيجة هي أن السلوك يعكس هذه النزعات الجوهرية. وهذه حقيقة واضحة حتى بالنسبة للرضيع، بل إنها لكذلك بالنسبة للرضيع بالذات، لأن الهو يمثل بنية الشخصية الوحيدة في هذه الفترة من حياة الفرد.

إذا أراد الرضيع أن يجسد دوافعه الجنسية ويشبعها فمن الواضح أنه لا يفعل ذلك كما يتأتى للراشدين. ورغم وجود الدافع الجنسي في كل مراحل الحياة، إلا أن الخبرة بهذا الدافع، والتعبير عنه يمتدان عبر بضعة أجزاء من جسم الإنسان (وهي المناطق المثيرة للشهوة الجنسية Erogenous Zones) وعبر أشياء أخرى ذات علاقة بإشباع هذا الدافع. وحسبما يرى الفرويديون فإن النمو النفسي الجنسي للفرد يمر بخمس مراحل. وفي كل مرحلة يكون هناك جزء مختلف من الجسم هو مركز الإهتمام؛ كأن يكون هناك شيء مختلف يمثل مركز جاذبية.

١ ـ المرحلة الفمية: Oral Stage

هذه هي المرحلة الأولى، وتمتد من الولادة حتى الشهر الخامس عشر (تقريباً). يتمركز الإحساس الجنسي في الفم، والجزء العلوي من الجهاز الهضمي. يرى فرويد وأتباعه أن «الليبيدو» ينتشر في هذه المناطق (بمعنى أن الطاقة الجنسية تطوقها). ولذا فإن البدن يشتق اللذة من التذوق، واللمس والحركة في هذه المناطق. وإذا ما كان هناك ما يسبب حساسية جزء من الجسم بهذه الطريقة تتولد إمكانية ظهور التوتر. وحلمة ثدي الأم هي الأكثر قدرة على الإشباع وخفض الإستثارة الفمية، بطريقة مباشرة. وموضوع كهذا، يرتبط بالإغراء والجاذبية الغريزية، يوصف بأنه «مدنف Cathected» وتصبح عملية الإرضاع أكثر من مجرد تزويد للجسم «بالطاقة». إنها أولى وسائل التعبير عن الجنس والعدوان؛ فالطفل بحاجة إلى الإستثارة الفمية. وإذا ما لقيت هذه الحاجة إشباعاً دائماً وفورياً فإن الطفل يستنتج أن الحياة سهلة، وأنه يمثل مركز الكون، وأن كل شيء في العالم رهن إشارته، لأنه وجد ليستغله هو. ويهيئه هذا، حسب رأي الفرويديين، ليصبح في مراحل الرشد ذا شخصية أنانية، ومتفائلة، وساذجة (حيث يسهل خداعه). أما إذا كانت حاجات الرضيع الفمية لا تشبع من وقت لآخر، أو تؤجل في إفراط فقد يعتقد الطفل بأن الحياة خارج رحم الأم مؤلمة، لا تطاق. وقد تتأصل لدي مثل هذا الطفل سمات خلقية تتصف بالحنين للماضي (النكوص) والتشاؤم. وكذلك فقد يركن إلى مناشط بديلة كمص الإصبع، أو قضم الأظافر.

وإذا لم يكن هناك إفراط في إشباع حاجات الطفل الفمية، أو تفريط محبط في إشباع هذه الحاجات، من جهة أخرى، فإن الطفل يجتاز هذه المرحلة ـ في مدى ١٥ شهراً ـ إلى المرحلة الثانية. (يقدم الفرويديون نصائح عملية محدودة بخصوص كيفية تحقيق التوازن في إشباع حاجات الطفل في هذه المرحلة).

٢ ـ المرحلة الشرجية: Anal Stage

تشهد السنة الثانية من عمر الطفل ظهور الأنا، ويشرع الطفل في ممارسة درجة من الضبط الإرادي لأفعاله. وبملاحظة الوالدين لهذا التطور فإنهما يضيفان مطالب متزايدة على كاهل الطفل. ومن أهم هذه المطالب التدريب على قضاء

الحاجة (الإخراج) Training Toilet. هاتان القوتان، وهما نضج الجهاز العصبي وانتباه الوالدين، يؤديان إلى تحول في الإحساس الجنسي من الفم إلى الشرج، والجزء الأسفل من الجهاز الهضمي.

ولنتصور موقف الطفل. فهو يجرب ويخبر الإحساس باللذة لامتلاء أمعائه في وقت يلح فيه أبواه عليه بالتخلص من هذا الإحساس، وذلك بقضاء حاجته البشرية. وعندما يتخلص من فضلات جسمه فإنه يرى بأن شيئاً من صنعه وإنجازاته تجرفه مياه المرحاض بعيداً عنه. وما أكثر ما يجد الوالدان طفلهما في موقف العبث ببرازه، وكأنه مادة طلاء، أو صلصال. أما ما يعرفه أغلبنا عن الإشمئزاز من فضلات الجسم، فهو أمر متعلم في مراحل الحياة اللاحقة. ولكن طفل السنتين يعتبر إفرازات جسمه كنوزاً حقيقية. ومن وجهة نظر الطفل فإن جهود أبويه في تدريبه على التخلص من الفضلات تعد محاولات للقضاء على إبداعه وخلقه. وأمام هذا الطفل خياران. فهو إما أن يؤدي دوره في القيام بلعبة الأبوين، وإما أن يقاوم هذا المسلك. وإذا ما كان الإختيار للقيام باللعبة فإنه يتقبل كون البراز قذراً، وأنه ينبغي عليه الإهتمام بالنظافة لأنها هي التي تنسجم مع الحياة المنظمة، ويتعلم أن الإنتظام هام، وأن هناك مكاناً ملائماً، وتوقيتاً مناسباً لعمل أي شيء. ومن ثم تصبح للنظافة قيمة في حياته. وإذا ما كان هناك ضغط مفرط وإرهاق له، فإن اكتسابه لهذا السلوك يرسي دعائم الترتيب والأناقة المسرفة، بالإضافة إلى سيطرة الأفكار المتعلقة بالدقة المبالغ فيها، كالدقة في مراعاة المواعيد بشكل مفرط.

وإذا ما اختار الطفل موقف المعارضة فإن نموه المستقبلي يعتمد على ردود أفعال الوالدين. ومن المحتمل أن يؤدي العقاب القاسي (الذي قد يتعرض له الطفل) إلى تنبيه للإتجاهات المرغوبة من الكبار، ودفعه إلى المرحلة الثالثة. ولكن قد تكون التكلفة هي الغيظ والسخط البالغ. وإذا ما كانت الفرص مواتية لتعبير الطفل عن مشاعره، فإن هذه التعبيرات تتخذ شكلاً مثل: «حسناً، لقد ضُربت هذه المرة، ولكن لن أبالي إطلاقاً إذا ما تكرر الأمر مرة أخرى». وينمو راشداً، يختلس النظر خلفه دائماً متوقعاً أن يقوم شخص في موقع تأثير وسلطة

بسرقة شيء منه. إنه يصبح شكاكاً، ومثيراً للمشاكل ويائساً.

أما الآباء الذين يذعنون لتردد وتقاعس أطفالهم فيما يخص التدريب على قضاء الحاجة، فإنهم يفسحون المجال لمجازفة مضاعفة. أولاً: يفشلون في نقل القيمة الإجتماعية للترتيب، والأناقة Tidiness وقد يشهدون مع الوقت كيفية نمو صبيهم غير مهندم أو مهتم بنظافته بإطراد. ثانياً: ما دامت المطالبة الخارجية ـ على الطفل ـ قليلة، فإنه بقدر قلتها يسهم الوالدان في بطء وتأخر نمو الذات، والنضج النفسي عموماً. والمشكلة التي تجابهنا هنا مرة أخرى هي كيفية الوصول إلى ذلك «الوسط السعيد» المحيّر.

٣ ـ المرحلة القضيبية: Phalic Stage

يستمر نمو الطفل حتى هذه المرحلة سواء كانت هناك ندوب لآثار المعركة الرئيسية أو لم تكن. وحوالي سن الخامسة تتحول الحساسية الجنسية من الشرج إلى الأعضاء التناسلية لتبدأ أهم مرحلة فاصلة للنمو النفسي الجنسي. ورغم أن مصطلح «المرحلة القضيبية» ينطبق بالتحديد على الذكور، إلا أن المسلم به هو استخدام المصطلح ليشمل الجنسين. وعلى أية حال ينبغي التنبيه إلى اختلاف وتمايز هذه المرحلة عن المرحلة التناسلية Genital Stage التي سنتناولها في الجزء التالي:

من الضروري أن نميز ـ عند هذا الحد ـ بين تطور النمو النفسي الجنسي لدى كل من الذكر والأنثى. فالموضوع الذي تتجه الرغبة الجنسية نحوه، في هذه المرحلة، هو أحد الوالدين من الجنس الآخر (غير جنس الطفل). ويحتم علينا هذا الأمر تحليل التطور النفسي لدى البنين (عقدة أو صراع أو ديب: Oedipal Conflict على انفراد، ثم تحليل تطور البنات (صراع الكترا: Electra Conflict).

عقدة أو ديب:

يرجع المصطلح في أصوله التاريخية إلى أسطورة أغريقية تحكي أن أوديب تزوج أرملة رجل قام هو بقتله. ولم يعرف أوديب آنذاك أن الضحية ـ القتيل والعروس هما أبواه: أما بخصوص طبيعة ودلالة هذه العقدة فنقول بأن الطفل الصغير الذي يكتشف حساسية هذه المناطق الجنسية يستمتع بالعبث بجهازه

التناسلي وبكيفية تشبه لعبه بالغائط في المرحلة السابقة. وحتى يومنا هذا فإن الآباء يغتمون، ويفزعون إذا ما وجدوا أن أبناءهم يمارسون الاستمناء (العادة السرية). وقد كان الآباء في العصر الفيكتوري ـ المزامن لكتابات فرويد ـ يلجأون تحت وطأة الاشمئزاز من هذا المسلك إلى إنذار أولادهم، وممارسة العقاب البدني لردعهم. ومن هنا يعي الولد أن الاستثارة الجنسية أمر محفوف بالمخاطر.

يرى فرويد، في ذات الوقت، أن الولد يحس بانجذاب جنسي بدائي نحو أمه. ولا ينبغي أن نفهم من هذا أن لابن الرابعة أي تصور لعملية الجماع.

فكل ما هنالك أنه يرغب في الاتصال بأمه وملامستها عن كثب (Close Contact) ولكن المشكلة أن لأم الطفل رفيقاً دائماً، هو والده! يرى فيه الطفل شخصاً يستحوذ على اهتمام أمه، بل ويحتكره لنفسه. ومن هنا يصبح الأب في نظر ابنه خصماً لدوداً. وأمام هذه الوضعية فإن الطفل يحاول تحطيم علاقة الأبوين الحميمة ليستأثر لنفسه بأمه عن طريق ملازمتها والتشبث بمئزرها، بل وحتى عن طريق تسلله إلى سرير والده ليجد له مكاناً أو مكانة ما. ولكنه يدرك في نهاية المطاف أن أباه خصم قوي جداً، وأن انتصاره في مباراة الحب هذه ليس سوى حلم، مستحيل التحقيق.

تهيمن الغيرة الآن على تلك المشاعر الإيجابية التي نسلم بأن الطفل يكنها لأبيه. ويوحي له لسان حاله أو خياله بتصورات مثل: «ماذا لو أخلي لي أبي السبيل؟». «ولكن مهلاً، فإن أبي سوف يستشيط غضباً فيما لو عرف أن مثل هذه الأفكار تدور بخلدي. إنه سيعاقبني بكل تأكيد». وبمنطق الطفل البدائي: فما الذي يحتمل أن يفعله الوالد؟ يعرف الطفل أن حيويته الجنسية تقع في المنطقة التناسلية. ولو فكر الوالد في الأخذ بالثأر أفلا يمكن أن يوجه هجومه على قضيب الإبن؟ وعند هذا الحد تجتاح الطفل انفعالات قوية ومصطرعة: حبه لأبيه، الذي يشتري له اللعب، ويصطحبه معه في رحلات صيد السمك، وكراهيته لأبيه، شريكه في هوى أمه، واحترامه لأبيه الذي يحميه من عدوان المعتدين، وخوفه من أبيه الذي قد يعاقبه، إلى جانب المتعة التي يشتقها (الطفل) من الاستثارة التناسلية. بل والقلق الذي يساوره من احتمال قيام الأب بخصائه، هذا بالإضافة إلى المشاعر.

المختلفة حول أمه التي يغرم بها، ولكنها ترفضه، ورغبته الجنسية التي تستثيره، ولكنها تحبط عبر كل محاولات التعبير عنها.

كل هذا السيل من الإنفعالات الجياشة، ولكن دون أن يكون هناك حل واقعي! فما العمل؟ لا شيء يمكن عمله فعلياً، ذلك لأنه، حسبما يرى فرويد يتم التوصل إلى الحل دون المشاركة الواعية من الطفل. فكل مصادر التوتر تحول إلى اللاشعور عبر آلية (ميكانيزم) الكبت Repression. ورغم أن الأنا واعية غالباً إلا أن هناك جزءاً منها - يسمى بالمراقب Censor في الكتابات المبكرة للمحللين النفسيين - ووظيفته حماية الكائن أو بالأدق سلامة قواه العقلية، إما بإزالة الصراع من مستوى وعي الشخص (الكبت بمعناه الصحيح) أو عن طريق منع الصراع من دخول الوعي في المقام الأول. (الكبت المبدئي Primal Repression) وهذا نوع من نظم الإنذار المبكر، التي نوقشت بالتفصيل في القسم الخاص بالآليات الدفاعية. ونكتفي في هذا القسم بتتبع آثار الكبت، حيث تستبعد مشاعر الطفل الساخطة تجاه والده - تستبعد من الشعور. وتزول المشاعر المتناقضة، تاركة لديه مراقف إيجابية أساساً نحو ولي أمره، من نفس جنسه.

يتقمص الطفل هذه الصورة المثالية، ويبدأ في نسخ السلوك والطرق المميزة لوالده. وباختصار فإنه يتبني دور بني جنسه من الذكور. كذلك فإنه يتقبل مواقف أبيه، ومعاييره الخلقية. وبهذا فإنه يدعم تطور الأنا الأعلى.

عقدة - أو صراع - الكترا: Electra Conflict

يكون الإرتباط العاطفي المبكر للأطفال من الجنسين بالأم (حيث هي المرضى والمشبع التقليدي لحاجات الجسم). وحوالي سن الخامسة تصبح أعضاء التناسل لدى الصبية موضع حساسية، وتحس باللذة من مداعبة أعضائها. وتصدي والديها لهذا السلوك يقودها إلى الإعتقاد بأنها «سيئة». وتسلم، بعدئذ، بأن انتقادها إلي قضيب يعد نتيجة مباشرة لـ «خطيئتها». وبينما يخاف الولد من الخصاء فقط، فالأمر مختلف بالنسبة للفتاة ما دام هذا الفعل الخسيس (الخصاء في تصورها) قد أجري وانتهى. ولكن من بيده فعل شيء كهذا؟ إنها الأم بالطبع (من وجهة نظر ابنتها) ما دامت قد اكتشفت شبق الطفلة الصغيرة الموجه نحو أبيها.

كذلك فإن الطفلة تفترض أنّ الجهاز التناسلي لأمها قد ألحق به التشويه، هو الآخر، وعلي ذلك فقد ارتكبت الخطيئة وهي قادرة على القيام بأعمال شريرة أخرى. ومن هنا يتضح للطفلة أن أمها لم تعد تستحق حب ابنتها، ولذلك تتجه لوالدها مؤملة ـ في تردد ـ أن يهبها قضيباً جديداً. وطبيعي أن يتبخر حلم الطفلة هذا. وحيث أن «أنا» الطفلة لا يستطيع التصدي لهذا الصراع المضطرم فإن الكبت يلعب دوره في إبعاد مشاعرها إلى اللاشعور.

وعلى أية حال فإن الإهتياج أو الإضطراب الإنفعالي (من وجهة نظر فرويد) شديد لدرجة أن الكبت لا يكون كفيناً لينجز المهمة. يتم كبت قدر لا يستهان به من الانفعالات الجامحة، بما يسمح للبنت بالتوحد مع أمها، وتبني الدور الجنسي الأنثوي. ولكن بعض الرغبات المتصلة بغشيان المحارم تظل متلكئة؛ حيث تبقى البنت مرتبطة عاطفياً بأبيها، وحيث يحركها دافع لا شعوري، ألا وهو «حسد القضيب Penis Envy. ويعني هذا أن قدراً بسيطاً من طاقتها الجنسية قد حرر لكي يعاد توجيهه. ويخصص قدر قليل من الطاقة لنمو الشخصية، كما يوجد قدر أقل للإسهام في المجتمع. وتصبح البنت مواطناً من الدرجة الثانية. ولقد قوبل هذا الجانب من نظرية فرويد بهجوم واسع. لماذا تفترض الفتاة أن قضيبها قد استؤصل، بدلاً من تصور الولد لكون أعضائه التناسلية شاذة؛ وأن انتفاخها يرجع إلى نمو سرطاني؟ وما هو مبرر الجدل بحجة أن هناك قصوراً حيوياً؟ وهل يبدو هذا ضرورياً كحجة، في وقت تتوفر فيه الأدلة القوية على أن مركز المرأة الثانوي يرجع إلى الإستغلال الإجتماعي عبر أجيال كثيرة؟

٤ ـ مرحلة الكُمُرن: Latency Stage

يمر الولد والبنت كلاهما في سن الخامسة أو السادسة، رغم اختلاف مساريهما بفترة تتميز بالهدوء النسبي، وهي المعروفة بالكمون. وبسبب الكبت الذي يمر به طفل المرحلة القضيبية فإن أيا من أعضاء البدن لا تطالها الحساسية الجنسية، ولا ينجذب الطفل أو يغريه بقوة أي موضوع جنسي (على مستوى الشعور). ومع ذلك فإن غرائز الحب والموت تظل على حالها، مثلما تبقى الحاجة للتعبير الدوري عن هذه النزعات كما هي. والمهمة الأساسية أثناء هذه المرحلة هو

تزويد الشخصية بطرق غير مباشرة، ومقبولة إجتماعياً لخفض التوتر. ويستخدم المرء في هذه المرحلة كثيراً من «الآليات الدفاعية» التي سنتناولها بالتفصيل تحت هذا العنوان فيما بعد. وباختصار فالكمون يتأرجح بين قوى الكبت من جهة، ودفع الحوافز المستبعدة والتي تجاهد للرجوع إلى الشعور، من جهة أخرى.

٥ ـ المرحلة التناسلية: Genital Stage

هناك جانبان يأتلقان في فترة البلوغ (Puberty) لهز المراهق وتحريكه من السكون والسبات الجنسي. فهناك أولاً: إفراز الهورمونات وجيشان الثورة الفيزيولوجية. ويؤدي هذا إلى زيادة عمليات البناء والهدم (الأيض) في الجسم، ويقوي الدوافع الغريزية إلى الحد الذي يصعب معه فحصها أو كبحها. ثانياً: هناك ضغوط اجتماعية متصاعدة ترفض الإعتراف بالطبيعة الجنسية للفرد. فقد يكون نضج بعض أقران المراهق، من نفس الشريحة السنية، أسرع، بحيث تظهر لديهم الخصائص الجنسية الثانوية قبل أن تظهر عنده. وقد لا يتورع الوالدان عن القيام بملاحظات جارحة في وجود المراهق، أو المراهقة، كقولهم: (يا للعجب، إنها لشابة في فستان طفلة) أو (لن يمر وقت طويل قبل أن يبدأ «بيتر» في مغازلة الفتيات، والإنشغال بمواعيدهن).

وبعودة ظهور الدافع الجنسي فإن الحساسية تتموضع في المناطق التي ظهرت فيها، قبل أن ترغمها عوامل التخريب على التواري. أي أن هذه الحساسية ترجع للمنطقة التناسلية. ولكن ينبغي التنبيه إلى أن أيا من الوالدين لم يعد يمثل الموضوع الخاص بالحب نتيجة للصراع الأوديبي، أو صراع الكترا. فالموضوع المستهدف في هذه المرحلة هو شخص من الجنس الآخر، بوجه عام. فالأولاد، طبقاً لتنظير فرويد، يشرعون في البحث عن رفيقة، حيث يشعرون بالنضج الجنسي، والرغبة في إشباعه. أما البنت فتعاود بحثها اليائس عن القضيب المفقود. تتجنب معظم البنات سفاح القربي (غشيان المحارم: Incest) إلا أنهن ينجذبن نحو شخص يرمز للأب. ولا يخامر الأنثى شعور بالسعادة الحقيقية إلا بقدر ما تمارس أمومتها نحو طفل ذكر، وكأنها تعوض بذلك ما لا يوجد لديها.

التثبيت والنكوص:

هكذا يرى فرويد في الخطوات السابقة مجملاً للتطور المعتاد والخاص

بالنمو النفسي الجنسي. وقد يختلف معدل سرعة بلوغ هذه المراحل من فرد إلى آخر، ولكن تواليها ثابت لا تبديل فيه، فالطفل يتقدم بالترتيب من المرحلة الفمية، فالشرجية، فالقضيبية، فالكمون، ثم المرحلة التناسلية أخيراً. ولا يمكن تجاوز أي مرحلة. ولكن قد لا تكون البيئة ملائمة تماماً لإشباع حاجات الطفل. وفي الحقيقة فإن درجة من الإحباط لا محيد عنها في ضوء الصراع الطبيعي بين النزعات الفطرية، الرامية إلى تحقيق رغبات الفرد من جهة، ومطالب المجتمع ومصالحه من جهة أخرى، وإذا ما كان الصدام بالغ الخطورة والتأثير، فإن النمو يتعطل ليتخذ مساراً جانبياً عن طريق التثبيت Fixation أو النكوص Regression.

التثبيت:

يحدث التثبت عندما يُكبح أو يوقف النمو النفسي الجنسي في أي مرحلة. فإذا حرم الطفل من الإشباع الفمي، مثلاً، فقد يميل إلى تطويل هذه المرحلة ليعوض الفرص الضائعة. ومن ناحية أخرى، فإذا تم إطلاق العنان لإشباع الطفل لرغباته بإفراط فقد يجد في الإثارة الفمية لذة كبرى، حتى أنه ليتردد، مرة أخرى، في مواصلة السير قدماً. وبالمثل فلو كان وَالِدَا الطفل متساهلين فإن التخيلات والسلوك الجنسي البدائي تتحكم تحكماً كاملاً في تصرفاته. وقد يؤدي هذا إلى التثبيت على المرحلة القضيبية. ومع البلوغ تستعيد الرغبة الجنسية نشاطها. وتبدأ جولات الغرام المألوفة والتجريب الجنسي. وإذا أدت أي من هذه الخبرات إلى الإحباط فإن من المحتمل أن يعود المراهق إلى مصادر إشباع سابقة وخالية من المتاعب. فقد يكون هناك نكوص إلى المرحلة الفمية، مع نهم شديد لتناول الطعام، أو يحدث نكوص إلى المرحلة القضيبية، وممارسة العادة السرية. وحيث أنه لا يوجد أبوان كاملان من كل الوجوه، أو بيئة مثالية، فإن مسار نمونا تتخلله الإحباطات. وتنعكس هذه الأخيرة في سلوكنا كراشدين في شكل تثبيت جزئي أو نكوص جزئي. لماذا يكون ترك التدخين بالغ الصعوبة؟ وإذا ما نجحنا في ذلك فلماذا، تصير أكولين وبشكل مفرط، أو ندمن مضغ العلكة، في كثير من الأحيان؟ يشير الفرويديون إلى كون التدخين نشاطاً يتصل بالرضاعة. ولا نحصل في طفولتنا على الإشباع الفمي الذي نحتاجه. ولهذا فإننا نلجأ إلى التدخين كوسيلة لمداواة

حرمان الطفولة والتعويض عما فاتَنا ولو منعنا أنفسنا من التلذذ بهذا السلوك، فإننا سنبحث عن إثارة فمية بديلة: كالمضغ، أو الشرب، أو قضم الأظافر، بل وحتى الإستخدام المفرط لحبالنا الصوتية. ولعل أصحاب مهن معينة يسائلون أنفسهم عن دوافع اختيارهم لها، ومن أمثلة هؤلاء رجل المبيعات البارع في الحديث، والمحاضر أو المحاضرة والسياسي أو المذيع (المذيعة).

ويرى الفرويديون أن التثبيت الجزئي على المرحلة الشرجية يؤدي إلى نمو شخصية متصلبة وبائسة. فالاسكتلندي (الذي يعزي إليه القول مثلاً بأن أي مؤلف هو كذلك بالفطرة) يذكرنا بمقولبات التثبيت على المرحلة الشرجية! ومن المعطيات الأخرى لهذه المرحلة فكرة فرويد التقليدية بوجود رغبة لا شعورية لتشويه الأشياء وتلطيخها، والعبث بالبراز. ويصل المرء إلى تحقيق ذاته أو رغبته بواسطة الإختيار المهني الذي يلعب فيه خلط الأشياء أو عجنها وتشكيلها دوراً بارزاً: ومن ذلك العمل ككيميائي أو فنان أو نحات. فكل هذه المهن تعد أمثلة واضحة لأشكال التثبيت على المرحلة الشرجية.

تتميز المرحلة القضيبية بانشغال الشخص بجسمه، والتقرب من ولي أمره من الجنس الآخر. وكما هي الحال في المراحل الأخرى فإن الحرمان، من جهة، أو التساهل والتدليل المفرط، من جهة أخرى، قد تؤدي إلى شدة هذه المشاعر إلى حد يجعل شخصية المرحلة القضيبية متمركزة حول نفسها بإفراط. وما دامت الصراعات الأوديبية، أو صراعات الكترا لا تحل بشكل تام، فإن تكيف الشخص أو تطابقه مع الدور الملائم لجنسه يكون مشوباً بعدم الثقة وفقدان الأمان. وقد يقوده هذا إما إلى الجنسية المثلية (Homosexuality) أو إلى التباهي والعرض والتظاهر الزائد بالأنوثة أو الرجولة. فهناك مبالغة في الإتجاه الجنسي، وإن كان هذا يتم بكيفية سطحية: فالشخص الذي يعاني من تثبيت على المرحلة القضيبية يستغل الآخرين، ويتحاشى إقامة علاقات شخصية قوية معهم. ومن الخيارات المهنية الشائعة والمميزة لذوي التثبيت على هذه المرحلة الكتابة والتأليف في ميدان الأدب الجنسي ـ الإباحي Erotic Literature (ويجعل هذا الميل الشخص على صلة بقضية الجنس، دونما ضرورة لمجابهة الآخرين). كذلك هناك مزاولة مهنة

الجراحة، كمثال آخر. وتوفر هذه المهنة الأخيرة مجالاً يعتبر مقبولاً اجتماعياً، بل ومتنفساً قيماً لدوافع العدوان اللاشعورية تجاه الوالد (أو الوالدة). ومن جهة نظر فرويد، فإن الجراح (من الذكور) يزاول عمله وكأنه يقوم بعملية خصاء لوالده، ومن الناحية الرمزية، بينما هو في واقع الحال يؤدي خدمة جليلة لمرضاه. ومن خلال تحكم الجرّاحة في جسد المريض فإنها تشعر رمزياً بحصولها على قضيب (فيما إذا كان مريضها ذكراً). أما إذا كانت الجرّاحة بصدد أنثى فإن حركات القطع التي تجريها بمشارطها توفر لها إشباعاً لثأر لا شعوري من أمها.

يرى فرويد في «الكمون» فترة راحة بين مراحل النمو النفسي الجنسي. ولكن إذا ما وصلت أشكال التثبيت والنكوص إلى هذا المستوى فإنها تضمن تعبيراً عدوانياً، وغير جنسي عن الغرائز. ولهذا يوجه العالم، مثلاً، طاقته بعيداً عن تحقيق النصر في ميدان الجنس، ويوجهها بدلاً من ذلك في ميادين الصراع والإنجاز الفكري. ويكافح أهل البر والإحسان Philanthropists تطوعاً من أجل قضية خيرية، بدلاً من ممارسة العنف في عراك بالأيادي.

إن اختيار الأمثلة السابقة للتثبيت والنكوص الجزئيين مقصود لتوضيح ثلاث معتقدات أساسية في اتجاه التحليل النفسي، وهي:

ـ ليست هناك عشوائية في السلوك، فهناك معنى ومغزى لكثير من عاداتنا كراشدين (بما في ذلك اختيارنا لمهنة معينة). ويمكن اقتفاء أثر هذا المعنى فيما لو رجعنا لماضي الشخص في فترة طفولته.

ـ لا تكون الخبرة الشعورية دائماً دليلاً موثوقاً يعتمد عليه لمعرفة الدافع الكامن، فالجراح يرغب فعلياً في تخفيف معاناة المريض، وهو لا يشعر إطلاقاً بأي رغبة أو مقاصد عدوانية.

ـ بل وحتى أرقى أشكال السلوك الإنساني وأكثرها سموّاً ونبلاً تنشأ وتنطلق من أسوأ منبت، فالإنجازات الحضارية الرفيعة مشتقة من الغرائز الأنانية.

وينبغي أن يتضح في أذهاننا من النقطة الأخيرة أنه ليس هناك بالضرورة أي خطأ في وجود تثبيت أو نكوص جزئي ـ فهما موجودان لدى أي منا ـ وقد يؤدي

ذلك في بعض الأحيان إلى سلوك مرغوب جداً من الناحية الإجتماعية.

آليات (ميكانيزمات) الدفاع الخاصة:

يعدد علماء التحليل النفسي قرابة العشرين من آليات الدفاع النفسي. والحق أنه لا يمكن تمييزها من بعضها بوضوح كاف. إلا أن هناك بعض الملاحظات الهامة التي نود إيرادها قبل التعريف بهذه الآليات، وهي:

١ ـ بعض الوسائل الدفاعية، مثل الكبت، تحول بشكل تام دون التعبير عن الغريزة، بينما هناك آليات دفاع أخرى، مثل التعويض Compensation تؤدي إلى تحرير الغريزة بشكل مُحرَّف، أو تُحرِّرها بطريقة إبدالية.

٢ ـ بعض الدفاعات، مثل أحلام اليقظة أو التصورات الوهمية (التخييل Fantasy)، لا تسمح إلا بالتعبير المتخيل، بينما هناك دفاعات أخرى، كالتبرير Rationalization، تفتح الباب على مصراعيه لتجسيد النزعات في عالم الواقع، رغم أن الدافع (الحقيقي) يكون متخفياً.

٣ ـ قد تميز بعض الدفاعات حسب قيمتها الإجتماعية. فالإبدال Displacement، مثلاً، يعني إزاحة الدافع واستبداله ليس إلا، في حين أن الإعلاء أو التسامي Sublimation يعني تحويل الدافع إلى مسالك مرغوبة ومجدية اجتماعياً.

٤ ـ من الممكن تصنيف الدفاعات أيضاً حسب نضجها وتطورها النفسي. فالإنكار Denial يعتبر آلية يتم تعلمها أثناء المرحلة النفسية الجنسية الفمية. وهو آلية أكثر بدائية من التكفير (عن الخطايا) Atonement، الذي يعتبر من آليات دفاع المرحلة الشرجية.

وأياً كان التصنيف أو الخطة المتبعة فإن من المهم أن نتحاشى التفكير في وسائل الدفاع النفسي على أساس أنها سيئة جملة وتفصيلاً. وهي ضارة من منظور خاص، وهو أنها تنكر أو تشوه الواقع. ولكنها أيضاً ضرورية ومفيدة لكل من الفرد والمجتمع إذا ما استخدمت باعتدال. ويرجع هذا إلى كون التفريغ غير المباشر بواسطة الدفاعات النفسية يمثل تفريغاً غير كامل. ولو لقي شخص إحباطاً جنسياً،

فإن تَصَّفُحَهُ لمجلة لَهْو لفترة، قد تصل إلى ساعة، قد يخمد أُوار رغبته إلى حد ما، ولكن لا يمكن أن نتوقع أن يؤدي هذا المسلك إلى إشباع حقيقي. إن استخدام الدفاعات النفسية يترك دائماً قليلاً من التوتر الزائد لدى الكائن الحي. وفي أفضل الظروف فإن التوتر الزائد يوظف للإرتقاء بشخصية الفرد وإثرائها، وكذلك لتطوير ثقافة المجتمع. وفيما يلي أهم هذه الآليات: ـ

١ ـ التكفير: وهو يعني تخفيف الشعور بالذنب، الناجم عن فعل سابق، وذلك عن طريق القيام بعمل جيد، ومقبول اجتماعياً. فالرجل الذي يخون زوجته قد يشتري لها باقة ورد.

وفي التكفير (الذي يسمى أحياناً بالتعطيل أو إبطال الأثر «Undoing» يقوم الشخص بإجراء إيجابي، كتصرف مضاد لعمل آثم، أو جرم ارتكبه قبلاً. ولأن الدفاعات النفسية غير واعية، فهي ليست منطقية دائماً، وقد يكون الجرم الأصلي متخيلاً فقط، وقد لا يتجاوز الحل التعويضي في هذه الحال سوى محاولة التصحيح بشكل رمزي أو وهمي، مبالغ فيه إلى حد كبير. وتتضمن كثير من أشكال الحواذ العصابي هذه العملية التي تتضح في القيام بشيئين متضادين. قد تجد الأنثى نفسها تنطق بكلمة أو كلمات بذيئة «الجرم، أو الجريمة» مثلاً، ولكنها سرعان ما تضع يدها فوق فمها كما لو أنها ترغب في إرجاع الكلمات من حيث خرجت «العلاج أو الحل».

٢ ـ التعويض: وهو يظهر في القيام بتسوية أو موازنة بين مظاهر القلق الذي يتعلق بسلوك حول أمر ما عن طريق القيام بإنجاز في مجال آخر. فقد عرف مثلاً نابليون (بونابرت) طموحه الزائد للمجد والقوة السياسية تعويضاً عن مشاعر النقص الناتجة عن بنيته الجسمية القميئة.

إحدى أشهر النتائج التي توصل إليها الفريد أدلر (أحد أتباع فرويد في فترة مبكرة) هي تلك التي تفيد بأن ضعف الطفل الجسمي واعتماده على الراشدين يترك لديه شعوراً بالنقص. وكثيراً ما يؤدي هذا بالطفل إلى العمل بجد، ما وسعه الجهد. ولكن إذا كانت فرص النجاح أمامه ضئيلة جداً (وبصرف النظر عن محاولاته الجيدة) فإنه قد يحول اهتماماته إلى مجال آخر يوفر له فرص التفوق.

وهذا ما عبر عنه «برنارد شو» بطريقة رائعة، وإن جاءت في قالب فكاهي ساخر، حيث يقول: «أولئك الذين يستطيعون القيام بشيء ما يزاولونه، أما أولئك الذين لا يستطيعون فإنهم يلقون المحاضرات عنه!».

تظهر بعض أشكال السلوك التعويضي الأقل تكيفاً فيما يسمى بهذاء العظمة Delusion Of Grandeur، لدى بعض المرضى بجنون الهذاء Paranoid Patients. فإذا كنت كارهاً لنفسك وما أنت عليه فإنه يمكنك الإستعاضة عن ذاتك «بأن تكون» يوليوس قيصر، أو مك جاقر، أو غير هؤلاء ممن يعوضك عن ضعفك (انظر التوحد أو التقمص، فيما بعد).

٣ ـ الإنكار Denial: يعني محاولة الشخص لحماية نفسه من حقيقة واقعية مؤلمة وذلك برفضة لا شعورياً التعرف على العناصر المثيرة للقلق. فالزوج الذي يستبد به حب التملك يعتقد بأن زوجته الزانية تتصف بأنها مخلصة دائماً.

يعتبر الإنكار من أوائل آليات الدفاع النفسي التي تتأصل في الشخصية منذ المراحل المبكرة. فحالما يبدأ تطور الأنا فإنها تتعلم أن العالم الخارجي ليس بالودي كلية. وعندما توجد معوقات في سبيل الوصول إلى هدف ما فإن الحصيلة هي «إحباط» مبدأ اللذة. يلجأ إلى عمليات التفكير الأولية، وبالذات إلى «تفكير التمني»، كمحاولة للتخلص من الفكرة المؤلمة. وعبر مراحل نضج الأنا، وازدياد قوة مبدأ الواقع فإن «التحريف، أو التزييف الهائل» يصبح من الأمور التي يصعب التحكم فيها. ويستمر الميل للإنكار في فترات الحياة اللاحقة. فقد ينكر رجل ما وجود أية علاقة بين السعال الذي يصيبه في الصباح الباكر وعاداته في التدخين. والأم التي تنكر موت ابنها قد تحافظ على تنظيم وترتيب حجرته بحجة «انتظام اليوم الذي يعود فيه (فلان) إلى البيت». وكذلك الحال بالنسبة للجندي الذي يضحك ويظهر بروح النكتة والمزاح، وذلك قبل الدخول في المعركة، منكراً شعوره بالخوف.

يعتبر الإنكار رد فعل شائع في المواقف الضاغطة والمجهدة، ولكنه يؤدي، كما عرفنا، إلى تشويه صارخ للواقع. ولهذا فإن استخدام هذه الآلية بطريقة اعتيادية يعد مظهراً لسوء التكيف بوجه عام. ومن أشكال الإنكار المتطرفة ما نجده

في حالات فقدان الذاكرة (Amnesia). وعندما يتعرض الشخص لمشاكل كثيرة، وخبرات مؤلمة، وإلى درجة تصبح الحياة معها لا تطاق، فإن أحد الحلول التي قد يتبناها يتمثل في إنكاره لذاته. وإذا انسلخت عن «فلان» الذي «كنته» في السابق، فإنني سأشعر بأنني لم أعد ذلك الشخص، وبالتالي فإنه لا يوجد ما يبرر معايشتي لمشاكله أو مواجهتها.

قد يتعلق الإنكار في الإضطرابات الهستيرية ببعض أجزاء الجسم. فقد يعجز الفرد عن ضبط حواسه أو التحكم في مجموعات معينة من العضلات رغم أنه لم يتعرض لأية إصابة جسمية. وقد تصاب الأم بعمي هستيري كدفاع تحتمي به من رؤية حمل ابنتها غير الشرعي. وقد يحاول بعض الطلاب تحاشي الرسوب في الإمتحانات فيصابون بما يسمى بعجز الكاتب، أي ضيق التفكير، والعجز عن الإسترسال. وأيا كانت الحال، فإن المصاب بهذا الإضطراب يصبح «معوقاً»، كما لو أن هناك إصابة أو قلقاً حقيقياً في جهازه العصبي.

ويُعَدُّ الإغماء Fainting مثلاً آخر للصدمة الإنفعالية التي تؤدي إلى التأثير على الجسم، حيث أن فقدان الوعي يتيح الهرب من خبرة لا تطاق.

٤ ـ الإبدال: وهو تحويل المشاعر أو الأعمال والتصرفات عن هدفها الأصلي، إلى موضوع آخر، يستثير قدراً أقل من القلق. فالشخص الذي يحتمل أن يصبح قاتلاً قد يتحول بدافعه العدواني الجامح نحو قتل الحيوانات الصغيرة.

يعاد توجيه القوي المحركة، بمقتضى الإستبدال، إلى أشخاص، أو موضوعات، أو نشاطات، بديلة، لتبتعد بالشخص عن هدفه الأساسي. ويلجأ الفرد إلى عملية الإستبدال هذه لأن المنفذ أو المتنفس الأصلي المفضل لا يمكن الوصول إليه، أو لأنه يمثل تهديداً.

ومن الأمثلة التي توضح الهدف الذي لا يمكن الوصل إليه، وتقود، بالتالي، إلى الإستبدال حال المرأة العاقر، التي تواجه رغبتها في وجود طفل بتحويل عطفها وحنانها إلى ملكية جرو (كلب) صغير.

ومن الأمثلة المألوفة للإبدال في وجود التهديد ما نعرفه جميعاً من أشكال

الهروب من تحمل المسؤولية، وإلقاء التبعات على كواهل الآخرين، أو التهكم الجارح ومضايقة شخص بريء (كبش الفداء). ومن ذلك أيضاً ما نجده بالنسبة للعامل الذي يتعرض لانتقادات رئيسه بغير وجه حق. وحيث أنه لا يستطيع رد الإهانات لرئيسه، حفاظاً على موقعه أو عمله عموماً، فإنه يلجأ إلى الإعتذار، والإنسحاب في خنوع. إنه يغلي في داخله، وقد ينفس عن غضبه بتوبيخ أو إيذاء مساعده. وعندما يعود المساعد إلى بيته فإنه يلجأ إلى تعنيف ابنته، وتضرب البنت شقيقها الذي يركل القطة. وتهرع القطة مذعورة حانقة، ولعلها تصادف فأراً بائساً ليلقى حتفه، قبل حلول الأوان! فكل واحد في هذه السلسلة يحول غضبه عن الغرض ـ الموضوع المستهدف في الأساس ـ إلى موضوع بديل.

كثيراً ما تستخدم آلية الإبدال في علم النفس العيادي لتفسير الرُّهاب. فالخوف الأوديبي المكبوت (كخوف من الأب) قد يستبدل بأشياء شبيهة بالقضيب، أو بالخصاء الرمزي لبعض الأشياء. كتب فرويد عن حالة تعرف بحالة «هانز الصغير». ويتلخص رهاب هذه الحالة في خوف صاحبها البالغ من ركل الخيول. وقد فسر فرويد هذه الحالة كتعبير عن خوف هانز الإبدالي من قيام والده بخصائه. ولم يستطع هذا الصبي إدراك العدوان في شخصية الوالد، ولكنه تمثله في الحصان البريء.

يفسر كثير من المحللين النفسيين الرهاب الشائع من الثعابين على أنه يمثل خوف الإبن الإبدالي من قضيب أبيه. أما بالنسبة للبنت فإن هذا الرهاب يفسر كتغطية للجاذبية الحقيقية: فلو كان الثعبان هو القضيب فهل هناك تمويه يغطي مشاعر «حسد القضيب» أفضل من الإشمئزاز الظاهري؟ وفي حال البنت فإنه لا يتم استبدال موضوع الدافع فقط، ولكن الدافع المحرك ذاته يخضع للتغيير والتبديل. ويعد هذا العنصر الإضافي أساساً لميكانيزم دفاعي آخر، وهو التشكيل أو التكوين الضدي Reaction Formation، الذي سيتم تناوله فيما بعد.

٥ ـ التخييل: وهو التعبير الخيالي عن الدافع. فالأعزب الذي يلاقي إحباطاً جنسياً، مثلاً، تراوده أحلام اليقظة فيتوهم الظفر في علاقات غرامية. فالتخييل هو التخيل الوهمي.

لعلك تتذكر أن الهو يستجيب للدوافع الغريزية عن طريق استحضار صورة (متخيلة) للموضع المرغوب. وإذا لم يستطع الأنا تقديم إشباع واقعي فإن الشخصية قد ترتد إلى هذا الشكل البدائي من أشكال تحقيق الرغبات. يحلم الأشخاص الذين يتعرضون لمجاعة بالولائم الفاخرة، ويتصور الطفل الذي يعاني من الوحدة أن له رفيقاً. ويسبح الموظف الذي يتعرض لإهانات رئيسه في أحلام اليقظة، متخيلاً كيف أنه دخل معه في مشادة حاميه الوطيس (أي ما كان يتمنى قوله بالفعل).

٦ ـ التثبيت: Fixation وهوالكبح أو القبض على الليبيدو في فترة سابقة على المرحلة التناسلية من النمو. ومن أمثلة ذلك ما يظهره ابن الخامسة والعشرين من رغبة قوية في جذب اهتمام أمه دون سواها من النساء.

يساعد التثبيت الشخص (ذكر أو أنثى) على إخفاء دوافعه الجنسية، وذلك عن طريق الإستبدال. فعوضاً عن الإتصال الجنسي الغيري (بمفرد من الجنس الآخر) في مرحلة النضج التناسلية، فإنه يتشبث بسلوك يوفر له إشباعاً جنسياً في المراحل السابقة على هذه المرحلة التناسلية. ويعتبر مص الإصبع متنفساً شائعاً للشحنات الجنسية بين أطفال المرحلة الفمية، كإحدى مراحل النمو النفسي الجنسي. وقد يستمر التثبيت في مص الإصبع مع الشخص كراشد، كوسيلة لتحقيق الإشباع الجنسي بطريقة لا تبدو جنسية بوضوح.

يتضمن التثبيت المطلق Absolute Fixation مستوى من عدم النضج لا يحقق الفرد بعده أي تقدم أو تطور. وهناك أنواع معينة من الإنحراف الجنسي Perversion تبدو متناسبة مع هذا المحك: فقد يطيل المتشبه في هندامه بالجنس الآخر Transvestite فترة التعلق الأوديبي بأمه وذلك بارتداء ملابس النساء.

أما بالتثبيت الجزئي فهو أكثر شيوعاً، وهو يتضمن الرجوع بين وقت وآخر إلى سلوك يميز المراحل السابقة على المرحلة التناسلية، ولقد تناولنا هذا في القسم السابق، الذي تعرضنا فيه للنمو النفسي الجنسي.

٧ ـ التوحد (أو التقمص): Identification وهو دمج الذات وتطابقها مع ذات (هوية) نموذج ما، إعجاباً به أو خوفاً منه. وقد شهدت معتقلات النازية في

الحرب العالمية الثانية أمثلة واضحة لهذه الآلية الدفاعية، حيث كان المعتقلون يقلدون تصرفات حراسهم من النازيين، في بعض الأحيان.

تقمص الأشخاص المحترمين والمرموقين يزيد من تقدير الفرد لذاته، لأن السمات المبجلة تصبح عنصراً من عناصر الشخصية (انظر الإسقاط فيما بعد). ومن الموضوعات المستهدفة لهذه العملية نجوم التمثيل، وأبطال الرياضة البدنية.

تناولنا فيما سبق تقمص الأشخاص الذين يمثلون مصدراً للخوف، في سياق الحديث عن مواقف الصراع الأوديبية، ومواقف صراع الكترا. والذي يحدث في هذه الأحوال هو أن المتقمِّص يصل إلى خفض قلقه باستعارة قوة خصمه(أو عدوه).

وطبقاً لوجهة نظر فرويد فإننا جميعاً نسعى إلى الإعتداء، وترك العنان لطبيعتنا الجنسية، رغم ما نلاقيه من إحباط مراراً وتكراراً. ومن جهة أخرى فإن أبطال القصص الخيالية لا يخضعون لمحددات ومعوقات العالم الواقعي. ففي كل مرة يلتقي فيها جيمس بوند امرأة جميلة فإننا نشعر وكأننا نعيش خبرة لقاء هذه المرأة. وعندما يوجه ضربة عنيفة لأحد الإرهابيين فإننا نحس وكأننا معه نعاضد لكماته بلكماتنا. وعن طريق توحدنا مع هذه الشخصيات فإننا نقوم بالتنفيذ بشكل غير مباشر، لأجل خفض التوتر، والتنفيس، وتهدئة رغباتنا الغريزية.

ومن الأمثلة التي توضح المبالغة في التقمص ما يحدث في بعض الإضطرابات الهذائية أو شبه الهذائية عندما يتمثل المريض ـ في ذاته ـ كل خصائص شخصية النموذج، لا جزءاً منها. ويقوده «هذيانه بعظمته» إلى الإعتقاد أنه ـ وبالفعل ـ السيد المسيح، أو نابليون بونابرت، أو رئيس الوزراء، أو رئيس الدولة.

٨ ـ العقلنة (أو التمنطق Intellectualization) وهو إخفاء المشاعر التي تثير القلق عن طريق نقاشها في قالب فكري ـ منطقي مجرد. ومن أمثلة ذلك ما يحدث بالنسبة لبعض المرضى أثناء العلاج بالتحليل النفسي، حيث يصرون على نقاش نظرية فرويد بدلاً من تطبيقها فيما يتعلق بانفعالاتهم الشخصية.

والشخص الذي يحس بتهديد مشاعره الداخلية له قد يرغب في استكشافها ومن بين الوسائل التي قد يلجأ إليها الإنهماك في دراستها أكاديمياً. وعلى هذا الأساس، فقد يكون هناك مثلاً ممارس في عيادة للصحة النفسية مدفوع برغبة لا شعورية لفهم ذاته، بالإضافة إلى رغبته في مساعدة الآخرين. وحيث أن هذه الأهداف ليست متضادة بالضرورة، فإن هذا لا يسبب مشكلة، اللهم إلا إذا تحطمت أقنعة التمويه. ومن بين الأساليب الفاشلة التي يلجأ إليها بعض الأشخاص لمواجهة هذه الحيلة أو الآلية ما تشير إليه بعض الإحصائيات من وجود نسبة انتحار مرتفعة نسبياً بين الأطباء النفسيين Psychiatrists مقارنة بالأطباء في التخصصات الأخرى. ومن الصعب، بالطبع، أن نجزم بما إذا كانت الأسباب ترجع إلى خصائص الفرد أو طبيعة المهنة: حيث أننا لا نعرف ما إذا كانت المهنة تجتذب أفراداً لديهم تهيؤ أو نزوع للإنتحار في المقام الأول (كما تتطلب العقلنة ذلك) أم أن مطالب العمل بعبئها الإنفعالي هي التي تؤدي إلى الإنتحار.

تناولت كثير من بحوث الذكاء الحديثة، في علم النفس، موضوع الفروق الجنسية (السلالية) في الذكاء. ومن الحجج التي قال بها خصوم وراثة الذكاء قولهم بأن الباحثين في هذا الميدان يقومون بعقلنة اتجاهاتهم ونزعاتهم العنصرية، رغم تنكرهم وراء قناع الموضوعية العلمية.

٩ ـ الإستدماج (أو التذويت: Introjection) وهو تبني المعتقدات، والمواقف، و / أو الأنماط السلوكية للآخرين، كأن تتبنى المراهقة، مثلاً، مواقف والدها نحو قضايا التطوع.

الإستدماج جزء لا يتجزأ من التقمص. فعندما يلجأ الشخص إلى الإستدماج فإنه لا يقلد النموذج وحسب، بل يستعير ويتمثل جوانب من شخصية هذا النموذج ويدمجها مع العناصر والخصائص المميزة لشخصيته. ومن الأمثلة الواضحة لهذه العملية ما تعرضنا لها سابقاً حول الكيفية التي تتكون بها الأنا الأعلى. وقد يتكون الإستدماج نتيجة لأفكار مكبوتة تم التعرض لها بشكل متكرر. فالطفلة التي يقول لها أبواها مراراً وتكراراً أنها «فاشلة» قد يصل بها الأمر في نهاية المطاف إلى قبول مضمون الكلمة، والاعتقاد بصحتها. فتعبير الوالد أو الوالدة: «أنت فاشلة» يترجم لدى الطفلة إلى «أنا فاشلة».

١٠ ـ العزل (Isolation): وهو فصل عناصر الجانبين المعرفي والوجداني للدافع عن بعضهما بدرجة تجعل الشخص يعتبر الفكر مستقلاً عن السلوك أو الممارسة. فقد يتوصل أحد العلماء، مثلاً إلى اختراع غاز سام، دون أن يواجه نفسه بخصوص أوجه استخدام اختراعه.

ولا يعي الشخص في عملية العزل الدلالة والأهمية الإنفعالية لأفعاله. بل وقد يعزل الفرد منا الجوانب التي تحمل تهديداً لشخصيته حتى لتبدو له وكأنها توجد في مكان ما خارج نطاق شخصيته هو. فميول الشخص العدوانية، مثلاً، قد تبدو له وكأنها أصوات متسمة بالهلوسة تحثه على ارتكاب جريمة قتل.

إذا لم يستطع الأنا تسوية المطالب المتصارعة للهو، والأنا الأعلى، فقد يلجأ إلى العزل بينها ويشكل يؤدي إلى خلق شخصيتين منفصمتين أو أكثر. فقد يعطي «س» الفرصة للهو للتعبير عن غرائزه، بينما يعكس سلوك «ص» أنماط السلوك المقبول اجتماعياً والتي يتطلبها الأنا الأعلى. ولكن الحالات التاريخية الموثقة والتي تحدثنا عن تعدد شخصيات الفرد نادرة جداً.

١١ ـ الإسقاط: Projection وهو قيام الشخص بعزو سماته الشخصية غير المرغوبة إلى غيره من الأشخاص أو الهيئات، حيث يتهم الرجل العدواني، مثلاً، غيره من الناس بأنهم عدائيون.

وبينما يقوم الشخص بدمج وتبني عناصر من شخصيات أخرى أو أية مصادر خارجية، فإنه يقوم بإسقاط الجوانب السلبية لديه، من حين لآخر، أي أنه يقوم بنقلها من الأنا إلى هدف خارجي. ويوفر هذا حماية للأنا، بحيث يبعد عن وعي الشخص أي رغبات، أو مشاعر، أو دوافع ينتج عنها العقاب. وفي نفس الوقت فإن إدراك الشخص لكل هذه الصفات في غيره (أو سوء إدراكه لها) يعينه على زيادة تقديره لذاته، من حيث أنه يتخذ موقف الشخص الذي لا يقر صفات معينة.

يرى الفرويديون أن هذه الآلية الدفاعية تنشأ عن خبرات التعلم المبكرة. فأثناء المرحلة الفمية تميز الأنا بين المواد الصالحة للأكل، وتلك التي على نقيضها، حيث تبتلع الأولى وترفض الثانية. وبنفس الكيفية فإن دفاع الإسقاط يلفظ الخبرات المهددة كموضوعات خارجية تمثل عنصراً من البيئة المحيطة.

يظهر الميل لإدراك الدوافع الداخلية كأخطار خارجية بوضوح في هذاءات الإضطهاد شبه الباراني Paranoid Delusions Of Persecution. والهذائي الذي يتفجر غيظاً بسبب دوافعه العدوانية يعتقد أن الأشخاص الآخرين يحاولون إيذاءه. وبدلاً من اعتراف الزوج بكراهيته لزوجته، فإنه يلجأ إلى الإسقاط معتقداً بأنها هي التي تكرهه. ولا يحرره هذا من مشاعر الذنب حول أفكاره الممقوتة، وحسب، ولكنه يزوده، أيضاً، بالمبرر للقيام بالهجوم المضاد، أي لكي يعبر عن نفس الدافع المحرك الذي يحاول تبرئة نفسه منه. لاحظ العبارة التالية: (عفواً سيدي، لقد قتلتها، ودفعني إلى ذلك أنها حاولت قتلي بالسم - إني أحبها حباً لا مثيل له).

١٢ - التبرير: Rationalization وهو اختراع الشخص لأسباب تبدو منطقية ومقبولة اجتماعياً تسويغاً لسلوكه (ولكنها ليست الأسباب الحقيقية). فالأب القاسي يبرر هجومه المقيت على طفله بقوله: (عقاب الطفل مرغوب لمصلحته - فهو بحاجة لتعلم الإنضباط).

وعندما يقول أحدنا: «سأقلع عن التدخين بمجرد انتهائي من كتابة تلك المقالة» أو يقول آخر: «سأرشف كأساً آخر وكفي لتهدئة أعصابي». فنحن في هذه الأحوال نمارس شكلاً من أشكال التبرير. ولكي يكون التبرير ميكانيزما دفاعياً بحق، فإن خداع الذات ينبغي أن يكون، بالطبع، لا شعورياً.

وبلغة الدوافع فإن التبرير كثيراً ما يأخذ وصفاً شبيهاً بقولنا: «العنب حصرم» فالشخص يرغب في الحصول على شيء ما، ولكنه إذا لم يستطع تحقيق ذلك فإنه يقرر بأنه لا يريده على الإطلاق. فالمحب المرفوض يحمي اعتباره الذاتي بالإقلال من شأن الشخص المحبوب: «إنها ليست سوى ساقطة متجولة»؛ «إنها ليست الوحيدة، فالدنيا تزخر بغيرها من الحسناوات» «عشت بدونها قبل أن أعرفها بالطبع، وإني لقادر على العيش بدونها منذ الآن فصاعداً». والطالب الذي لا يجتاز الإمتحان قد يلقي بلومه على المعلم قائلاً بأنه غير كفوء.

الطبيب النفسي للمريض: (لماذا تتضمن كل استجاباتك لاختبار الرور شاخ (بقع الحبر) موضوعات متصلة بالجنس؟).

المريض: (لا تلمني ـ فأنت الذي تصر على عرض هذه الصورة القذرة عليّ).

يظهر التبرير في بعض الحالات التي يكون السلوك فيها حماسياً بشكل بالغ. فالشخص الذي يشن حملة مستمرة على «الأدب الإباحي» يبرر سلوكه بأنه ينبغي عليه أن يعرف القضايا التي يتحدث عنها. وعلى هذا الأساس فإنه يشعر بأن له مطلق الحرية في استطلاع أسوأ أشكال الأدب وأكثرها إثارة للشهوات الجنسية، ما وسعه الجهد ـ كل ذلك باسم العفة والأخلاق.

١٣ ـ التكوين الضدي: (Reaction Formation) وهو إخفاء الدافع اللاشعوري عن طريق التصرف بكيفية معاكسة. فالتوليد الزائد للحب، مثلاً، قد يكون مؤشراً لكراهية كامنة.

وإذا كان النجاح لا يؤدي عادة إلا إلى النجاح، فإنه لا يمكن وجود شيء مستتر ومتخف إختفاء التكوين الضدي. والمقصود هو التخفي عن إدراك ووعي مستخدم هذه الآلية. أما من يلاحظون ذلك من المحيطين بالشخص فهم أقل عرضة للإستغفال، وذلك لأن السلوك الضدي مفعم بالحيوية والنشاط، ومبالغ فيه بإفراط. ومتصلب إلى حد لا يمكن تصديقه كلية. وكما يعبر شكسبير: «رغم ما تبديه هذه السيدة من احتجاج صارخ، إلا أنني لا أعتقد بصدق ذلك».

يلخص مثال الشخص الذي يشن حملة عنيفة على الأدب الإباحي مفهوم التكوين الضدي بشكل واضح. فهو على المستوى الشعوري يمقت الموضوعات التي يقرؤها، أما على المستوى اللاشعوري، فإن الدافع هو جاذبية هذه الموضوعات واستهواؤها له. وبالمثل فإن التهذيب والتأدب الزائد قد لا يكونان سوى ستار للغلظة والغطرسة، وكذلك قد تخفي الجرأة المتهورة الخوف، مثلما يخفي التقشف والإمتناع عن المأكولات والمسكرات إغراء وانجذاباً قوياً على المستوى الباطن.

يظهر التكوين الضدي بوضوح، ومن خلال التشخيص العيادي ـ في الإضطرابات الحواذية (الإضطرابات الوسواسية المتسلطة (Obsessive - Compulsive Disorders حيث يمنع السلوك النمطي (الشبيه بالشعائر) التعبير عن الدوافع المتعارضة. والشخص الذي تستحوذ عليه فكرة القيام بتكرار عمل معين مثل «تنظيم المكتب» أو معاودة سحب خيوط قطعة كتان، لا يستطيع أن يقوم بالتشويه أو العبث بالقاذورات (حسب دوافع المرحلة الشرجية ـ كدوافع لا شعورية) وذلك لأنه يقضي كل ساعات اليقظة تقريباً في تكرار أفعال بذاتها. وكذلك يصعب اتّهام الأم أو الأب بالعدوانية طالما أنها أو أنه يخفي نار حقده تحت ستار كثيف من دخان الحب لطفله.

١٤ ـ النكوص: Regression وهو التراجع في وجه الضغوط النفسية إلى مرحلة سابقة من النمو. فعندما يعجز الشخص الراشد عن إيجاد طريقة ملائمة للسلوك والتصرف المقبول نإنه ينفجر في نوبة غضب.

أينما يواجه الشخص الإحباط فإن هناك احتمالاً أكبر للجوء إلى طرق وأساليب سابقة، يعرف بالخبرة أنها مشبعة وموثوقة. فالطالب الجامعي المشاغب قد يترك الدراسة بكليته مبكراً ليعود إلى بيت الأسرة، وهذا أكثر أمناً وأولى بالثقة. وما ألفناه وتعودنا عليه يمثل مخزوناً للدفاع في مواجهة المجهول، والغامض أو موضع الشك. وقد يشعر الطفل الصغير بالغيرة والتهديد المتمثل في ولادة شقيقه أو شقيقته الجديدة. وبالتالي فقد يرتد (لا شعورياً) إلى التبول في فراشه ليحظى من جديد بالقسط الأوفر من اهتمام والديه، حيث يشعر بأن أخاه قد اختلسه منه. وبالإضافة إلى ما ذكرنا هنا فهناك أيضاً نماذج أخرى، للنكوص الجزئي قدمنا لها بعض الأمثلة في القسم المتعلق بالمراحل النفسية الجنسية للنمو.

هناك حالات نادرة تتطابق أعراض السلوك فيها مع وصف الحالة بأنها تمثل «نكوصاً كاملاً». ومن أمثلة ذلك نوع من أنواع الفصام يعرف بالتخشب Catatonia. فقد يتخذ شخص راشد «وضع الجنين» (المتكور)، ويفقد القدرة على ضبط التغوط والتبول، ويجلس لساعات وهو يمص إصبعه، في زاوية بعنبر من عنابر المصحة النفسية.

وما دامت مراحل النمو النفسي الجسمي تكون بنية هرمية من الأدني والأقل نضجاً وتطوراً حتى أعلاها فإن شدة الحالة المرضية وحدتها تقاس عادة بمدى أو مستوى النكوص. ومخاطر أعراض المرحلة الفمية أشد وأكبر ضرراً من مخاطر الأعراض المرتبطة بالمرحلة الشرجية. وأعراض الشرجية أشد من أعراض القضيبية، وهكذا. ويرى علماء التحليل النفسي أن عناصر «التثبيت» و «النكوص» توجد في كل أشكال الإنحراف ـ أو عدم السواء ـ النفسي.

١٥ ـ الكبت (Repression): وهو الإبعاد اللاشعوري للذكريات والمشاعر، وغيرها من حيّز الوعي، وذلك لتحاشي الشعور بالقلق أو الذنب. فقد تنسى فتاة مثلاً، أنها لم تعد عذراء.

ثمة مناسبات يكون من الملائم فيها للشخص أن يتناسى أو يخفى مشاعره الحقيقية. ومن أمثلة ذلك انجذاب الشخص عاطفياً (ذكر كان أم أنثى) نحو آخر يعيش حياة زوجية سعيدة. إذا كان القرار الذي تتخذه لمراراة دافع ما شعورياً، ومقصوداً فإنك تستخدم القمع Suppression. أما الكبت كآلية دفاعية فإنه لا يقع في نطاق التحكم الإرادي. إن له روابط وثيقة بالإنكار. ولكن الإنكار يتضمن الإستبعاد اللاشعوري للأحداث الراهنة أو الأشياء المستقبلية المجهولة، بينما يهتم الكبت أساساً بإبعاد ذكريات الأحداث الماضية وإخفائها (لا شعورياً).

وما دامت المادة المكبوتة تستمر موجودة في اللاشعور، وتجاهد على الدوام لأجل الظهور والتعبير، فإن الكبت ليس حدثاً نهائياً باتاً. ويستدعي الأمر استنزاف الطاقة على الدوام. وإذا كان الكبت هو الإستجابة المعتادة للضغوط المجهدة فإن البطاريات الإنفعالية للفرد قد تفرغ.

يمتص الكبت موارد الأنا، بل وقد يأتي عليها. ولعدم قدرة الأنا الواهن على مواجهة الواقع فإنه يعتمد على معونة دفاعات إضافية ولكن هذه الدفاعات تستنفد طاقة أكثر. وهكذا تبدأ دائرة مفرغة قد تتمخض عن اضطراب عصابي يسمى بعصاب الوهن Neurasthenia، وهو حالة تتميز بالشكرى من الضعف المزمن، والتعب حتى بسبب القيام بأبسط الأعمال، والإرهاق السريع.

١٦ ـ الإعلاء (أو التسامي): وهو قبول الشخص لأهداف مرغوبة اجتماعياً أو

أهداف بديلة ومفيدة بدلاً من تلك التي كان يسعى إليها في الأساس. فقد يصبح الرجل العدواني بطلاً من أبطال الملاكمة.

ويمكن تعريف التساميSublimation، في معناه العام، على أساس أنه يعني أي دفاع يمكن احتماله أو قبوله اجتماعياً، و/ أو يكون مجدياً. تمثل المرحلة التناسلية ـ من بين كل مراحل النمو النفسي الجنسي ـ أقصى أشكال النضج. ولهذا السبب فإن الفرويديين يرون قصر مصطلح التسامي على إعادة التوجيه، والبحث عن قنوات بديلة لدوافع ما قبل المرحلة التناسلية.

التسامي تكيفي، كما هو واضح من تعريفه. ولهذا فإنه لا يؤدي إلى حدوث غلو أو إفراط عصابي، ويرجع الفرويديون الفضل إلى التسامي في مجالات كثيرة، مثل إنجازات الفنانين والمفكرين والإبداع في العمل الإجتماعي. ويفسر فرويد، على سبيل المثال، لوحة «مريم العذراء»، التي أبدعها الفنان الإيطالي ليونارد و دافنشي، مثلاً، كتعبير متسام عن حنينه للعودة إلى أمه وجمع شملهما، حيث فصل عنها في سنوات طفولته المبكرة.

آليات أخرى لتفريغ التوتر:

رغم أن الدفاعات توفر صمام أمان للإنفعالات، إلا أن إطلاق سراح الغرائز عبر هذه الآليات غير كامل. وقد يظهر فيض الطاقة في أشكال سلوكية شتى منها ما يسمى بالزلات «الفرويدية» «Freudian Slips» والأحلام والأعراض المرضية. ويتضمن أي من هذه المنافذ فرضية الحتمية النفسية، كفكرة تؤكد أن الأحداث النفسية لا تقع صدفة.

ومهما بدت أشكال الفكر والسلوك عشوائية فإنها ترتبط ارتباطاً ذا معنى بالعمليات الخفية اللاشعورية. فالنسيان والأحلام ليست مجرد نشاط عشوائي للجهاز العصبي، بل تمثل جزءاً من سلوكنا الغرضي، فهناك سبب خاص لظهور عرض غير تكيفي معين على الفرد، دون غيره من الأعراض. وفيما يلي أهم الآليات الأخرى لتفريغ التوتر:

١ ـ (زلّات اللسان): فلتات اللسان وزلّات القلم:

يتكفل الكبت بالمنع المتصل للقضايا الهامة من الظهور على خشبة مسرح

الحياة الواقعية، حيث لا يسمح لهذه الأفعال بالخروج. وهو هنا يؤدي دوره وكأنه حارس السجن، الذي تتمثل مهمته في الإحتفاظ بالمواطنين غير المرغوبين (الدوافع الغريزية) بعيداً عن الجماعات المتمدنة المهذبة (الشعور). وما دام من المستحيل أن يظل الحارس متيقظاً على الدوام، فإن المساجين يستغلون غفلته في بعض الأحيان ويتسللون إلى الخارج متنكرين. وبنفس الكيفية فإن هفوات الكبت الدورية تهيّىء المجال لانفلات الرغبات الغريزية وهروبها في صورة رمزية. وتظهر هذه الصورة على هيئة إدراكات خاطئة، وفقدان للذاكرة، وأخطاء في النطق، وزلات للقلم، وغيرها مما يبدو ظاهرياً كحوادث أو هفوات عارضة. فأثناء انغماسك في قراءة رواية عن الجاسوسية قد تجسد رغباتك العدوانية بقراءة نص مثل «حاول أن يعصب» على أنه «حاول أن يغتصب»، وقد يكتب السياسي المهزوم خصمه الفائز قائلاً: «أهنئك لانتحارك» من حيث يريد (شعورياً) أن يكتب «أهنئك لانتصارك» وعلى نفس الشاكلة فقد «ينسى» الطفل أن يحضر معه إلى البيت «بطاقة تقرير مخيب للآمال». ويتمسك الفرويديون بأن لمثل هذه الحوادث مسبباتها، وأن لها معنى في سياق شخصية الفرد. وهي تكيفية، مثلها مثل وسائل الدفاع، بمعنى أنها توفر منطلقاً للتوتر النفسي.

٢ ـ الأحلام:

يرى فرويد أن الأحلام توفر إشباعاً بريئاً للدوافع الملحة. فبينما يتخلى الكبت عن دوره ليستريح أثناء النوم، فإن الدوافع تتسلل لتبرز في التخيل (التخيل الوهمي). وما دامت (الأحلام) لا تدرَك باعتبارها، وسيلة بدائية لإرضاء الرغبات، فإن خط دفاع ثان يتخذ مجراه متمثلاً في مهام أو فعاليات الحلم Dreamwork. وتشمل الفعاليات الرئيسية عدة حيل أو آليات منها التمثيل، والإبدال، والتكثيف، والرمزية Symbolization كما تشمل التبرير (الحبك الثانوي) والكبت، في مرحلة تالية.

أ ـ التمثيل:

يتم إظهار الصراعات الداخلية، في هذا الدفاع، وتجسيدها عى هيئة نشاط جسمي. وعلى هذا فإن الرغبة في التغلب على الإحباط قد يترتب عليها حلم

بالطيران والتحليق بفعل قوي الشخص ومشيئته. وقد يحلم الشخص الذي ينغص الإحساس بالذنب حياته بأنه يهجم على قلعة محاصرة، وذلك بدلاً من هجوم الضمير.

ب ـ الإبدال:

وفي هذه الحيلة الدفاعية يُستبدل الموضوع المستهدف أو الدافع. فقد يحلم صبي بزيارة لمحل الحلاق، كتعبير تمثيلي عن قلق الخصاء. فالشعر هنا يمثل البديل للهدف الأساسي، وهو القضيب. وبالمثل فإن الدافع قد استبدل. فبدلاً من خصاء شخص ما، فقد حول الهدف إلى قص الشعر. وحسبما يبدو فإن هذا الإجراء ودي.

ومن أشكال الإبدال الأخرى استبدال التأكيد The Emphasis حيث يستمر المعنى الحقيقي للحلم في شكل تفاصيل غامضة ظاهرياً. فقد يحدث أن يحلم الفرد حلماً طويلاً ذا تفاصيل متنوعة ومتلاحقة، ويدور حول «حفلة سمر في البحار الجنوبية، مثلاً»، وقد يشمل صورة مشوشة لرجل شرطة، يتضح فيما بعد ـ حسب التفسير التحليلي ـ أنه يرمز للأب، وما يتصل بالتخييلات الأوديبية.

ج ـ التكثيف: Condensation

تعتبر هذه الآلية الدفاعية مسؤولة عن الطبيعة المجزأة للأحلام. فالتداخل، والفجوات، والنقلة الغريبة... كل هذه الأجزاء المتناثرة تربك «حبكة الرواية The Plot» كما لو أنها جمل في قصة بعثرت هنا وهناك عشوائياً. وقد يقوم رمز واحد في الحلم مقام فكرتين أو شخصين، أو حدثين، أو أكثر من ذلك. وقد يكون العكس صحيحاً حيث تمثل الفكرة الواحدة بواسطة رمزين أو أكثر.

د ـ الرمزية:

تتضمن كل الآليات المتعلقة بفعاليات، أو عمل الحلم استخدام الرموز. فكل صورة ذهنية، أو عمل ما عبارة عن «رمز لشيء آخر». و «الأحلام»، فيما يقول فرويد، «هي الطريق الملوكي للاشعور». و«الشيء الآخر» ليس سوى غرائز الحياة والموت، أي الجنس والعدوان. ويستخدم الشخص، الحالم، كل الرموز الشخصية والثقافية. وكما تشير التسمية فإن الرموز الشخصية ترتبط بظروف الحياة

الفريدة للشخص. فالأغنية المفضلة قد تكون ذات معنى أو دلالة خاصة. وذلك لأنها على سبيل المثال تستثير لدى الفرد ذكريات طفولته أو حبه الأول. فالبنت التي يكون والدها من المغرمين بلعبة البيسبول قد تستغرب كونها تحلم دائماً بالأواني الخزفية (أي الفخارية ذات الشكل الذي يرمز للكرة: الأبريق، الجرة، كرة البيسبول، الأب). أما الرموز الثقافية فهي تلك المعروفة في ثقافات معينة، والتي يجمع عليها ويتعامل بها كثير من الناس، فالحمامة ترمز للسلام، والصليب يرمز للمسيحية. وبالنسبة للمحللين النفسيين فإن أي شيء طويل، ومستدق الرأس يرمز للقضيب، أو السلاح. أما الأشياء المجوفة، والتي تحمل طابع الإحتفاظ بالأشياء فإنها ترمز للفرج، أو الضحية. وأي نشاط موزون أو يشير للإختراق يمثل الجماع أو العدوان الجسمي.

ولو فكرنا في هذا للحظة فإن من الطريف أن ندرك مقدار الصعوبة البالغة في تحاشي هذه الرموز في أحلامنا. فإذا ما كنت في إجازة فعليك أن تجهز حقائبك (الإيلاج في الفرج)، وتجيل بصرك في سماء مدينة تورنتو (إن كنت من سكانها)، ثم تلقي نظرة على CN Tower البرج الشامخ (أضخم قضيب في العالم). وإذا أردت أن تزور متحفاً ما فإن عليك أولاً، وقبل كل شيء، دخول المبنى (أي ممارسة العملية الجنسية).

وحيث أن للأحلام مثل هذا التكرار العالي والمكثف حول التصور الجنسي - العدواني، فإن في ذلك تأييداً لنظرية فرويد، من وجهة نظره. ومن زاوية الخصوم المتشككين فإن الفرويديين يرون ما يريدون - هم رؤيته.

تتكون الأحلام في الأساس من إشباع الرغبات الطفلية. (عمليات التفكير الأولية). وهدف فعاليات الحلم هو إخفاء الإندفاعات الغريزية أو الدوافع الجامحة بعيداً عن الأنا الراعية. وإذا ما فشلت فعاليات الحلم في مهمتها فإن الحلم سيفصح عن عواطف الحالم وانفعالاته الفجة دون أي مواربة، أو ستار. وحيث أن هذا يؤدي إلى قلق حاد فإن الشخصية تحمي نفسها عن طريق إيقاف تطور الحلم - فنستيقظ مبللين بالعرق البارد لنكتشف أننا تحت وطأة كابوس. ويعتبر القلق الذي نخبره لمحة خاطفة للفزع الذي كنا سنتعرض له فيما لو استمر الحلم.

وفيما لو تمت متابعة الحلم حتى نهايته، ووجد أن تذكره كان غير كامل، فإن الأنا تمارس الكبت لتحول دون تذكره على مستوى الوعي. والشخص الذي يدعي أنه لا يحلم هو مخطيء في حقيقة الأمر. فكلنا نحلم، وإن كان بعضنا ينسى (يكبت) أحلامه. ولا يستطيع الشخص استرجاع حلمه ليوضع موضع الفحص خوفاً من الوقوف على حقيقة التمويه، ومن ثم مواجهة رغباته التي كانت دفينة في الأعماق. (وبعيداً عن نظرية التحليل النفسي فقد اتضح بالأدلة التجريبية أن كل شخص يحلم، وهو يحلم ليلياً، في حقيقة الأمر. أما القول بأن الكبت هو الذي يفسر نسيان الأحلام، فإن ذلك غير مسلم به تماماً، لأن هناك تفسيرات أخرى يتذكر الشخص أحلامه في كثير من الأحيان، وإن كان ذلك لا يحدث دون تغيير أو تشويه تسببه المراجعة اللاحقة والمسماة بالحبك الثانوي.

هـ ـ الحبك الثانوي (حبك الحلم): Secondary Elaboration

الحلم، كما يخبره صاحبه فعلياً يتكون من خليط مشوش من الخيالات والصور. ولكن عندما يسترجع يكون أكثر تماسكاً. وعندما يستيقظ الحالم فإن الأنا تستخدم الحبك الثانوي لتبرير الحلم. حيث يعاد ترتيب ومراجعة الأحداث، دون معرفة الحالم، مع إضافة أو حذف عناصر معينة، لكي يبدو الحلم «معقولاً». وقد يبدو هذا الحبك معقولاً أيضاً بالنسبة للأنا الواعية، ولكنه، في الحقيقة، حبك مضلل ولا معقول.

> يتلاشى محتوى ذكريات الحلم تدريجياً... أليس كذلك؟ حاول الإختبار البسيط التالي: احتفظ بقلم ورزمة أوراق للكتابة إلى جانب سريرك. وعندما تصحو أكتب تفاصيل آخر حلم تتذكره، دونما إبطاء. وبعد بضعة أيام أكتب ما تتذكره من الحلم دون أن تراجع الأوراق التي كتبتها. قارن محتوى ما كتبت في المرتين. أيهما أكثر تفصيلاً؟ وأيهما أكثر منطقية؟ ما هي التفاصيل أو الأجزاء التي نسيتها بين قيامك بتدوين ما تذكرت في المرتين، الأولى والثانية؟ لماذا نسيت تلك الأجزاء، بصفة خاصة؟

المحتويات الخفية والظاهرة للحلم:

في الوقت الذي يعرض فيه الحلم على المحلل النفسي فإن الفكرة أو المحتوي الأصلي يكون قد تعرض للتشويه البالغ والمحتوى الأصلي هو ما يشار إليه باسم المحتوي الخفي أو الكامن للحلم Latent content. ومهمة المفسر هي نخل وتمحيص هذه الرسالة الرمزية المشوشة من خلال المحتوى الظاهر Apparent or manifest content. وتهدف هذه المحاولة إلى الوصول للمعنى الحقيقي. ويقوم المحلل بالتفسير عن طريق مطالبة الشخص ـ الحالم ـ بترك العنان لأفكاره وخواطره، وتواردها حتى تترابط عناصر الحلم. ومهما بدا توارد الخواطر لا منطقياً أو سخيفاً فإن على الشخص أن يفصح عن أي فكرة ترد إلى ذهنه، في موقف التحليل النفسي. وتوضيحاً لهذه الفكرة نرجع إلى مثال سابق لنستعير شريحة معينة كما يلي: قد نقدم للشخص عنصر المثير (الشرطي). وقد تتطور سلسلة الأحداث الذهنية في تتابع، نمثله بإيجاز وتبسيط كبير كما يلي:

شرطي ــ ضربات ــ دق ــ دقات القلب ــ خفقان القلب ــ خفقان ــ روب ــ روبرت سميث ــ أبي.

وإذا تواترت سلاسل ترابطات أخرى، والتقت عند الأب، فإن المحلل يجد من المبررات ما يكفي لاستخلاص، وإستنتاج أن للحلم نغمة أوديبية.

وعلى هذا فإن التداعي الحر ليس حراً في حقيقته إطلاقاً. فهو مقيد بفعاليات وعمل العقل الباطن، أي بالحتمية النفسية.

أعراض المرض الطبية النفسية (الطبنفسية):

يتم إستكشاف الرمزية المغلفة لأعراض المرض، أثناء العلاج النفسي. وقد يفسر الإجهاد النفسي أو أية أزمة طارئة السبب في تعرض الشخص لإنهيار عصبي، ومعاناته منه. ولكن لماذا يصبح الشخص محبطاً، بدلاً من أن يصير عدوانياً، أو لماذا يصاب بالصمم الهستيري بدلاً من العمى؟ فلماذا توجد هذه الأعراض بالذات؟ ويثير المحلل النفسي تساؤلات أخرى ـ عدا هذه ـ مثل: ولماذا تظهر هذه الأعراض في هذا الوقت بالذات، وبالنسبة لهذا الشخص؟

ومهما قيل بأن العُصاب Neurosis غير مقبول، فإنه لا يخلو عادة من فائدة

للمريض، بشكل ما (أو ما يسمى بالكسب الثانوي). وبوجه عام فالأعراض تبرهن على عجزنا عن مساعدة أنفسنا، وقد ترغم الآخرين على الإنتباه إلينا، والإهتمام بنا، وقد لا تجد مشاكلنا حلاً إلا بمساعدتهم.

وقد تقدم لنا الأعراض تعبيراً غير مباشر عن التوتر الغريزي، وهي بهذا تمثل دفاعات مبالغ فيها. ومثل هذه المنافذ غير تكيفية، ولكنها تستمر لأن المكسب المؤقت يعتم على المساوىء المنظورة على المدى الطويل. وقد يشعر الشخص الذي يعاني من رهاب الأماكن العالية ـ كرهاب المصعد ـ مثلاً بالضيق، والحرج في وجود جماعة معه، ويحس بالتعب لمجرد إرتقاء درجات سلم مبني. ولكن السلوك معقول وذو معنى لدى الفرد ما دام يبعده عن الإتصال بالشيء المخيف. ويتبلور هذا الموقف في قصة الشخص الذي تسيطر عليه فرقعة الأصابع كسلوك قهري. وعندما سئل عن أسباب قيامه بهذ السلوك أجاب: («إنه يجعل النمور تبتعد عني»). وعندما قال له الشخص الذي قام بالمقابلة («ولكن، ليست هناك نمور في كندا!») أجاب: («ألا ترى ـ إن طريقتي فعالة!») وهكذا كان رده مفحماً.

والأعراض ذات معنى أيضاً ـ من وجهة نظر فرويد ـ حيث أنها ترمز للقلق اللاشعوري. فقد تمثل المصاعد بالنسبة للرهابي Phobic أعضاء تناسل أنثوية توحي له بالخطر المهدد. أما بالنسبة لضحية التصرف الحواذي فقد ترمز النمور ـ لديه إلى أم عدوانية. وهناك أمثلة أخرى تناولناها في القسم الذي خصص لآليات الدفاع النفسي.

وكما هي الحال في الأحلام فإن الرموز الهامة تكون رموزاً شخصية. ينبغي أن يحذر المرء طريقة كطريقة «كتاب الطهي» ترتبط الرموز فيها بتفسيرات معينة، بشكل تام لا لبس فيه. فقد يكون للنمو معنى بالنسبة لشخص معين. (مثل مناصر للعبة كرة القدم) ولكنه يشير إلى دلالة مختلفة تماماً بالنسبة لشخص آخر (عالم حيوان، مثلاً). ومن الأهمية بمكان أن تدرك أيضاً أن الترميز والدافعية لا شعوريان. فالعصابي لا يتظاهر أو يصطنع العصابية، ولا يعرف أنه يجذب إنتباه الآخرين، بل ولا يعي أن سلوكه ربما كان (ذا معنى). ومهمة الطبيب النفسي هي إستكشاف الرمزية لكي يمكن تفسير معنى العصاب للمصاب به. وعندما يستبصر

المريض بطبيعة رغباته اللاشعورية، فإنه يصبح أقل إحتياجاً للجوء للموقف الدفاعي. وتسترجع الأنا تلك الطاقة التي كانت مستغلة للدفاع، ويصبح الفرد مهيئاً من جديد للتعامل المنطقي والفعال مع بيئته الخارجية.

(*) علم النفس الإنساني:

سيطرت مدرستان فكريتان ولسنين طويلة على علم نفس شمال القارة الأمريكية. وهما مدرسة التحليل النفسي بموقفه من الإنسان بسلوكه اللامنطقي، والغريزي والمحكوم عليه بالصراع. والمدرسة الثانية هي السلوكية التي ترى في الإنسان دمية تتحكم فيها خيوط بيئته. كان هناك تنافس بين هاتين المدرستين في محاولات فهم، وتفسير أعمال الإنسان، وإنفعالاته، وتفكيره. وكانت هاتان المدرستان العظيمتان، والمدارس الفرعية لهما والجماعات المنشقة عنهما ـ كانتا القوتين الكبيرتين في علم النفس. ثم ظهرت مدرسة ثالثة، اتضحت قوتها في الخمسينات، وازدهرت في الستينات، واشتد عودها وتدعمت في السبعينات: وهذه المدرسة الثالثة هي مدرسة علم النفس الإنساني. ولا ترى هذه المدرسة ـ من وجهة نظرها ـ أن الإنسان دمية، أو أنه عبد لغرائزه، بل تراه كائناً نامياً متطوراً، وكريماً، وسليماً معافى، حيث أنه هو الذي يتحكم في مصيره الشخصي.

لماذا كانت مسيرة الحركة الإنسانية طويلة قبل أن تظهر في علم النفس، ولماذا كان لها تأثير عندما تبوأت مكانتها بين ميادين علم النفس؟ شهد القرن العشرون زيادة هائلة في الرفاهية المادية في أجزاء كثيرة من العالم بسبب توالي الإختراعات والتقدم العلمي. وصار العلم موضع تبجيل وإحترام. كانت السلوكية محاولة لتطبيق الطرق العلمية على دراسة البشر. وبدأ النجاح مؤكداً، حيث صار تحقيق الأهداف موضوع وقت ليس إلا. ولم يخطر ببال الكثيرين أنه يمكن الوصول إلى أشياء ونتائج هامة عن الإنسان بوسائل غير الوسائل العلمية.

وبدا واضحاً أن النوع الإنساني يمكنه التقدم بضبط وقمع عواطفه وإنفعالاته، وإتباع الأساليب العملية والمنطقية. كانت هذه هي الروح السائدة في النصف الأول من القرن العشرين. وقد آمن الناس عموماً وعلماء النفس أيضاً بهذا المنطلق.

إرتبط علم النفس الإنساني منذ البداية باسمين إثنين. وكانا كمنارتين هاديتين في السنوات المبكرة، مثلما كانا مصدر تأثير جوهري في مرحلة التطور الذي تفجر في الستينات، وما زالا يُعدَّان كمؤسسين للميدان، في الفترة المعاصرة، وهما محركان أساسيان لهذا الإتجاه في شمال القارة الأمريكية. ذلك أنهما يمثلان ملامح القوة والضعف كليهما في هذا الإتجاه. وهذان الرجلان هما «كارل روجرز Carl Rogers وإبراهام ماسلو Abraham Maslow.

أفصح كارل روجرز عن إهتمام عميق بالأفراد. ومشاعرهم المتعلقة بأنفسهم. وهو يعتقد بخيرية الإنسان في جوهره، كما يؤمن بقدرته على تطوير ذاته، والتغلب على مشاكله. ولقد بذل جهوداً فائقة لتذليل مهمة بالغة الصعوبة، وهي المتمثلة في إيضاح مفاهيم ونظريات علم النفس الإنساني، وجعلها أكثر موضوعية.

وكان إبراهام ماسلو (الذي توفي في سنة ١٩٧٠) مهتماً في الأساس بكيفية إنجاز الناس للمهام والمتطلبات الشخصية، وما يفي بإحساسهم بالرضا والتكامل، وكيف يصلون، بناء على ذلك، إلى تحقيق ذواتهم. فالناس أعظم وأكثر تطوراً من الحيوانات، وبإمكانهم أن يتمتعوا بالصحة والتقدم. كما وضح ماسلو الخصائص المميزة للأشخاص الأصحاء نفسياً الذي يمكن أن نكونهم.

أولاً ـ نظرية كارل روجرز:

تقوم نظرية كارل روجرز، كأي نظرية هامة، على مفاهيم أساسية بسيطة، يمكن وصفها مبدئياً بطريقة واضحة التحديد والبساطة. ومع ذلك فمع تعمقنا في تطور النظرية فإنه يصبح من الواضح أن هذه المفاهيم الأساسية ليست بالبسيطة أو الواضحة التحديد. ولكن من المفيد لنا في البدء أن نعرضها كما لو أنها كذلك. وبالنسبة لنظرية كارل روجرز فإن هناك نقطة بدء ملائمة وهي «معضلة المرغوب والواجب The Would - should Dilemma» بإعتبارها مصدراً للتنافر والتناقص، وفقدان الإنسجام والتناغم. فهذه المعضلة تمثل جانباً حيوياً في كثير من أركان النظرية. ولحسن الحظ (أو لسوئه) فالمعضلة ظاهرة في كل جانب تقريباً، حتى أنه ليمكن الإستدلال عليها من خلال الأمثلة بسهولة.

معضلة المرغوب والواجب:

يمكن للمطالب المتصارعة للعمل والأسرة أن تؤدي إلى أزمة يصعب حلها، أو ما يسمى بمعضلة المرغوب والواجب. فبعض الناس يجدون من الصعب جداً التوفيق بين رغبات ومطالب تتضارب مع بعضها بعضاً، حيث يكون قضاؤهم للمساء خارج المنزل متعارضاً مع إمكانية تسلية أطفالهم، والبستنة أو لقاء أصدقائهم. وأثناء إنشغالهم بهذه المناشط المسلية والمريحة فإنهم يتذكرون الأعمال التي تنتظر الإنجاز في المكتب. ويشعرون بعدم الإرتياح، والضيق لإحساسهم بأنهم يضيعون وقتهم سدى. فهم يتمنون أو «يرغبون» في اللعب مع أطفالهم، ولكنهم يرون أن من «الواجب»، في حقيقة الحال، أن ينتهوا من بعض المهام الرسمية المنوطة بهم - فهناك صراع مباشر بين ما يرغبون في القيام به فعلياً (لأسباب ليست واضحة لديهم تماماً) وما يشعرون بأنه ينبغي عليهم عمله (لأسباب ليست واضحة هي الأخرى). وكثيراً ما يحدث بشكل عرضي أن تصادف بعض الناس مشاكل تحاكي المشكلة التي وصفناها أعلاه. فهم يرغبون في الإنتهاء من عمل ما بالمكتب، ولكنهم يحسون بوجوب تمضية بعض الوقت مع الأسرة.

ويعد الجنس في مجتمعنا أساساً لكثير من معضلات الرغبة والواجب، فالمرأة التي تنبىء خبرتها عن تربية متزمتة قد يخامرها شعور قوي بألا تأتي الزنا لأنه مرذول ومحرم. وقد يجعلها هذا مطية للإنفعال والإستثارة بسرعة. فالجنس غير المشروع يوفر بعض الإشباع. ولكن هذا الإشباع يتبعه غالباً عدم إرتياح وإحباط. وهناك شعور مبهم بالذنب. وها هنا أيضاً فإن ما يريد الشخص القيام به يتعارض بشكل مباشر مع ما يشعر بأنه ينبغي عليه أن يفعله.

وحيث أن كارل روجرز من المختصين بعلم النفس العيادي، فإن كثيراً من الناس يرتادون عيادته طلباً لعونهم على حل مشاكلهم النفسية. وكثيراً ما يشعرون بأن مشاكلهم لها جذورها الضاربة في شكل من الأشكال الغريبة للشذوذ النفسي. ومع ذلك فإن روجرز قد لاحظ أن مشاكلهم في حالات كثيرة هي في جوهرها معضلة المرغوب والواجب. فهناك صراع بين ما يعتقد الناس بأنه ينبغي عليهم عمله، وما يشعرون بأنهم يفضلونه أكثر من غيره. وعدم الإرتياح الذي تسببه هذه

الأزمة (أو المعضلة) يثير القلق. ومن ملاحظة روجرز لعدد هائل من الحالات التي يبدو من الواضح تطابقها مع هذا النمط، طور طريقة لمتابعة هذه الحالات، مما أدى إلى بعض الإستبصار بهذه الأنواع من المشاكل. ومن هنا إقترح روجرز بأنه يوجد بداخل أي منا «عملية تقييم حيوية ـ بشرية، وفطرية»، (Organismic valuing process) وهي مجموعة قيمنا الأساسية الحقيقية، والضاربة في صميم أعماقنا. فمعظمنا يشعر شعوراً عميقاً بأن قتل شخص آخر عملية آثمة، أو خاطئة. وإذا ما وجدنا أنفسنا في موقف المطالب بقتل شخص ما فإن من الصعب جداً أن ننفذ ذلك. وهذه هي عملية تقييمنا الفطرية وهي تشمل بالطبع قيماً تتعلق بمدى واسع من الأنشطة، بما في ذلك ما نحب، وما نكره من أشياء كثيرة. وعملية التقييم البشري جزء هام من طبيعتنا حتى أن محاولة التصرف بشكل مضاد لقيمنا يؤدي إلى إزعاجنا، وتعرضنا للإستثارة السريعة، بل وقد يجعلنا كائنات لا منطقية تماماً.

هناك جانب آخر في شخصية الإنسان بحسب رأي روجرز، يتمثل في الحاجة للإعتبار الإيجابي أو الحاجة للتقدير (Need for positive regard) وهي الحاجة لإحترام الآخرين لنا بطرق مختلفة، والنظرة إلينا ككائنات لها إعتبارها وقيمتها. وإحساسنا يكون إيجابياً عندما يثني الآخرون علينا، أو عندما ينظرون إلينا بإعجاب إثر قيامنا بعمل شيء مرغوب بإتقان. وهذه الحاجة للتقدير هي حاجة عميقة، ونحن نفعل الشيء الكثير لإشباعها. وقد نتخذ أحياناً موقفاً مضاداً لعملية التقييم البشرية الفطرية داخلنا لمجرد الحصول على التقدير الإيجابي من قبل الآخرين. وقد نقوم بعمل أشياء لا نحبها، لنكون مع موقف مقبول لشخص آخر، أو آخرين، أو لكي نحظى بإحترامهم. وقد تكون مشكلة بعض المراهقين هي هذه بذاتها، عندما يجدون أنفسهم خلف مقود السيارة. فهم يسعون إلى التباهي وإستثارة الإعجاب في نفوس أصدقائهم عن طريق إستعراضهم الخطر لمهاراتهم في القيادة. وإذا ما استطاعوا تقديم عرض مؤثر، وبشكل مقبول فإنه سيكون مدعاة للحديث عنه لعدة أيام. ورغم أن المراهق من هؤلاء يتيه عجباً، في الظاهر إلا أنه يعرف أنه يشعر في أعماقه بقيامه بشيء سخيف. فحاجته للتقدير تدفعه للقيادة بشكل طائش. أما عملية التقييم الفطرية لديه فإنها تجاهد لدفعه في الإتجاه المضاد، وإيقافه عن

الإستمرار في هذه الحماقة. والعملية تكل تمثل مأزقاً أو معضلة محيرة لمن يقع في براثنها. ولكنها من نوع المشاكل التي نتعرض لها جميعاً طوال حياتنا.

يمكن تطبيق مفاهيم عملية التقييم الفطرية، والحاجة للتقدير على معضلة المرغوب والواجب، والتي عرضنا لها في مثال المرأة والسلوك الجنسي غير المرضي، كما فصلنا هذا منذ قليل. ويمكن إستخدام مصطلحات روجرز نفسها، والقول بأن عملية التقييم لدى هذه المرأة (وليكن إسمها نانسي) تتضمن حاجة للجنس من حيث معناه العاطفي والإيجابي. فهي لا تريد أن تكون في موقف من يَغدق عليه الحب. بل ترغب أيضاً أن تكون محبة، أي مصدر حب وعطاء. ولكن تربيتها المتمسكة بأهداب الفضيلة والدين قد حالت دون تحقيق هذا النزوع. فقلد رباها أبواها ووضحا لها أن الجنس قذارة، وأنه لا يمكن لامرأة تؤمن باحترام ذاتها أن تصل إلى أي متعة من وراء هذا النزوع. وإذا ما وجد شخص يحقق شيئاً من هذا عن طريق الجنس، فالواضح أن هذا الشخص قذر وآثم. ولكي تحصل نانسي على تقدير أبويها فقد كان لزاماً عليها أن تتقيد بآرائهما، وتعمل وفق معتقداتهما. وقد كانت الضغوط الدافعة للتطابق والإمتثال قوية جداً حتى أنها قبلت في النهاية الرضوخ لهذه القيم المعارضة للجنس. ولا يمكن القول بأن هذه القيم صارت جزءاً من عملية التقييم الفطرية الضاربة في أعمق أعماق نانسي، ولكنها صارت جزءاً من النسق أو النظام القيمي لديها. يستخدم روجرز مصطلح التمثل أو الإستدماج Introjection، للتحدث عن قبول القيم والأفكار، دونما إعتبار لملاءمتها لعملية التقييم البشري. ولهذا المعنى فقد تمثلت (استدمجت) الفتاة أفكار أبويها، دون أن تتفحص بعناية مضمون ذلك. وأدى إستدماج القيم غير المناسبة إلى حالة من عدم الإستقرار النفسي، الذي تغلفه سهولة الإهتياج والثورة والإحباط. ويسمى روجرز هذه الحالة المضطربة بالتناقض Incongruence. وتعاني نانسي من التناقض الناجم عن الصراع بين عملية تقييمها البشري (أو فلنقل قيمها الخاصة والحقيقية) وتلك القيم التي استدمجتها لكي تحصل على رضا وتقدير أبويها.

الأساس لمعضلة المرغوب والواجب، بالنسبة لنانسي، وما دفعها لتبني

معايير والديها هو حاجتها للإعتبار الإيجابي، أي حاجتها للتقدير. ولم يكن هذا التقدير ليتوفر لو لم تتطابق نانسي وتسلم وتنصاع، فتسلك وفق هذه المعايير.

ويعتبر هذا مثالاً «للتقدير المشروط»، أي ذلك التقدير الذي يُحجب ما لم يفي الشخص بشروط معينة. وقد بين والدا نانسي بكل وضوح أنه فيما يتعلق بموقفها فإن الجنس شيء سيء وممقوت. وإذا ما كانت نانسي ترى شيئاً حسناً بخصوص الجنس فإنها سيئة هي الأخرى. وفي الحقيقة، فإذا ما كانت لها أي إتجاهات إيجابية نحو الجنس فإنهم سيسحبون تقديرهم لها. ولا وجود لتقديرهم هذا إلا إذا نفذت نانسي شروطهم الخاصة. وما يقولونه في الأساس هو: «نحن لا نعتبرك شخصاً ذا أهمية إلا إذا سلكت بالكيفية التي نعتقد بأنك يجب أن تسلكي طبقاً لها». وبتعبير روجرز فقد كانوا يعرفون أو يحددون «شروط الجدارة بالتقدير Conditions of worth». وكانت نتيجة هذا التقدير المشروط هي إستدماج نانسي لقيم أبويها المتعلقة بالجنس. وبذا فقد إعتقدت أنها لكي تكون أهلاً للتبجيل والإحترام، وتكون لها مكانتها وإعتبارها فإنها لا تستطيع أن تسمح لنفسها بالإهتمام بالجنس. وأنها إذا أرادت أن يكون مفهومها عن ذاتها إيجابياً، فإن الميل أو الإهتمام بالجنس لا ينبغي أن يمثل جزءاً من شخصيتها. وبمعنى ما، فقد إعتقدت أنها لا تميل للجنس. ويؤدي هذا بالطبع إلى التناقض، وذلك لأن عملية التقييم الفطرية لديها تضفي قيمة إيجابية على الجنس.

المجال الظواهري (الظاهرياتي):

من الأهمية بمكان أن نعرف شيئاً عن طبيعة الوعي الإنساني حتى نفهم بوضوح طبيعة وأسس التناقض. ما هي إدراكاتنا لأنفسنا، والآخرين، والعالم بوجه عام؟ إن مفهوم روجرز عن «المجال الظواهري Phenomenal field» يعتبر هاماً في هذا السياق.

المجال الظواهري للفرد هو إدراكه الفريد للعالم. فكل منا ينظر إلى العالم بطريقته الخاصة، ويفسره بطريقة مختلفة، إلى حد ما. وتعتبر قدرة الفرد على الوعي بمجاله الظواهري الخاص، وفهم مجال الآخرين أمراً هاماً. وتظهر كثير من الخلافات والتعارض المرير حتى بين الأشخاص الذين يعملون بإخلاص وحسن

نية، وذلك لأن الخصوم لا يدركون ولا يعون الإختلافات القائمة بينهم في مجالاتهم الظواهرية. ولذلك فهم لا يستطيعون فهم سبب عدم إتفاقهم، والتفسير الوحيد الذي يلجأ إليه أي منهم هو أن الطرف الآخر غير أمين. وإذا كان شعور الجانبين بهذه الكيفية، فإن من المحتمل حدوث إنهيار كامل في الإتصال بينهما. وكثيراً ما تتخذ الخلافات بين الرؤساء والمرؤسين مثل هذا المنعطف الخطير. ويأتي عدم الإتفاق من كون الرؤساء، بوجه عام، يختلفون عن أولئك الذين يضطلعون بالمهام الأساسية للعمل. وعموماً فإن الرؤساء أكثر تمركزاً حول العمل من العمال، ويرون العالم من منظور مختلف. وفي مقر العمل هم أكثر إهتماماً بالعمل وإنجازه كما ينبغي، وأقل إهتماماً بالعلاقات الإجتماعية، من المستخدم العادي. ومن الفروق العامة الأخرى أن الشخص الذي يؤدي مهمة ما (في مجال العمل) يتمتع عادة بالممارسة الفعلية لهذه المهمة أو الوظيفة أكثر من رئيسه.

ومن المهم أن نتذكر أيضاً أن المجال الظواهري، أي وجهة نظر الشخص، أو رأيه في العالم الواقعي، قد لا يتطابق بشكل كبير مع الواقع المادي. وعلى سبيل المثال فإن الشخص الذي يكون لديه نزوع للمشاجرة قد يدرك وجود مقشّة (مكنسة) عرضاً على كتف شخص ما، ويفسر ذلك كتهديد موجه نحوه. وقد يبالغ في رد فعله لسوء إدراكه لما حدث.

ومن الخصائص الأخرى المميزة للمجال الظواهري أنه يمكن تقسيمه إلى أجزاء. فمفهوم الذات، مثلاً، يعتبر جزءاً من مجال وعينا. ومفهوم الذات هو رأي الشخص في نفسه الذي اكتسبه خلال خبرات حياته المختلفة. ومفهوم الذات جزء هام جداً من رأي الشخص عن عالمه. والجزء الآخر من المجال الظواهري يتمثل في إدراك الشخص لذاته المثالية. و «الذات المثالية» هي إدراك الشخص للكيفية التي ينبغي أن يكون عليها، والتي تقوم على خبرة الفرد المتعلمة في الماضي. ويعرف معظم الناس أن وعيهم بما هم عليه فعلاً يختلف عن وعيهم بنوع الشخص الذي يودون أن يكونوه.

وبإختصار فإن روجرز يفترض أن هناك عالماً واقعياً ذا طبيعة خاصة، ولكل شخص درجة ما من دقة الوعي بعالمه، وهي ما تسمى بمجال وعيه، أو وعيها،

الظاهري. هناك عنصران للمجال الظواهري وهما «مفهوم الذات»، و «الذات المثالية».

ومن المتطلبات الأساسية للصحة النفسية إنسجام العناصر المكونة من العالم الواقعي، والمجال الظواهري، ومفهوم الذات، والذات المثالية، كل منها مع الآخر. وإذا وجدت تناقضات حادة بين أي من هذه العناصر وغيره من العناصر الأخرى فإن الفرد يمر بحالة من عدم التوافق.

الميل لتحقيق الذات:

يعتبر روجرز عملية التقييم الفطرية مظهراً بارزاً لما يسميه بالميل لتحقيق الذات. والميل للتحقيق هو الدافع الوحيد، بعيد المدى والأثر، الذي يرى روجرز أن الإنسان يولد مفطوراً عليه. وهو يدفعنا للنمو والتطور كراشدين ناضجين، نتمتع بصحة جيدة. وهو الذي يدفع الرضيع للمشي، ويحفزنا إلى الإستطلاع فنتعلم. كما أنه يدفعنا للميل نحو الجمال، ويزود دوافعنا، كالدافع الجنسي، بالطاقة. وبوجه عام، هو الذي يحركنا للقيام بأشياء صحية، ومبجلة ومفعمة بالود والحب. ويمكننا بناء على هذا الميل أن نصف حالة التناقض التي مرت بنانسي (في المثال السابق) كما يلي: إن لنزوعها للتحقيق ميلاً صحياً نحو الجنس. وهو الذي يدفعها للإستطلاع بشأنه. وتضفي عملية التقييم البشري لديها قيمة إيجابية على عملية الإستطلاع هذه. ولكن لدى نانسي أيضاً مفهوم الذات، نما حسب القيم التي استدمجتها، ويوحي لها بأن الميل للجنس لا ينبغي أن يكون جزءاً منها. ولكن نانسي، التي تعتبر نفسها أسمى من الميل للجنس، تشعر أحياناً بالرغبة في إستطلاع أموره. فهناك تفاقم وإختلاف بين ما تعتقده عن نفسها، وما تحس به وتعيشه كخبرة تجربها، ويشمل هذا التناقض عدم توافق بين مفهوم الذات لديها، وخبرتها (أي مجالها الظواهري). ولعله بدا لها أن جانباً ما في شخصيتها قد خرج عن دائرة تحكمها ـ وهذه خبرة نشاز، لا تعبر عن التوافق.

وللتناقض تشعبات أبعد من هذا، فقد تعي نانسي أن لديها ميلاً للجنس. وأن هذا الميل أصبح جزءاً من مفهومها عن ذاتها. وأدركت أنها تود رفقة أبناء الجنس الآخر، ولكن ذاتها المثالية ما زالت تحتفظ بمواقفها المعارضة للجنس. ولكي

تحقق مفهوم ذاتها المثالية فإنها لا يجب أن ترتبط بعلاقات عاطفية مع الذكور. وهذا مثال واضح لمعضلة المرغوب والواجب، وهو يمثل تعارضاً بين الأنا أو الذات (الواقعية) وذاتها المثالية. وإذا اتسع مدى هذا التضاد، فإنه قد يؤدي إلى الإحساس القوي بالذنب والخطأ. وتقود هذه الأحساسيس إلى أفعال ومشاعر سلبية ترتبط بتعقيدات متناقضة وكثيرة. وما زالت نانسي تصارع التعارض، والتناقض بين ذاتها الواقعية، وذاتها المثالية، وبين مفهوم الذات، والمجال الظواهري. وقد تؤدي بها الأزمة الإنفعالية الناجمة إلى سوء إدراكها للعالم من حولها. فقد تخفق في رؤية أشياء ماثلة للعيان وملموسة. وقد ترى أشياء موجودة فعلاً ولكنها تراها بصورة محرفة، أو قد ترى أشياء لا وجود لها أساساً في عالم الواقع. وعلى سبيل المثال، فقد ترتدي ملابس مثيرة بسبب ميلها الجارف للجنس الآخر. وحتى تعزز مفهوم الذات المثالية لديها فقد تدرك ملابسها على أنها أقل إغراء وإثارة مما هي في واقع الحال. فلو اعترفت لنفسها بأنها ترتدي ملابس مثيرة فإن هذا يرغمها على أن تكون أكثر وعياً بالتعارض القائم بين الذات والذات المثالية، مما سيجعلها تشعر بعدم الإرتياح والقلق. وإلى جانب هذا فإن طريقة إرتدائها لملابسها سيجعل الرجال أكثر إلتفاتاً إليها، وولعاً بها. وستدرك الرجال على أنهم مشغولون دائماً بالجنس. ولكي تكون على وفاق وإتساق مع ذاتها المثالية فإنه ينبغي عليها أن تنسحب من دائرة الرجال، وتبتعد عنهم أكثر وأكثر. وإذا فعلت هذا فإن ميلها لتحقيق ذاتها سيتعرض لإحباط كبير، وستكون مطية سهلة لمشاكل أكثر تعقيداً. وإدراكها المشوه لملابسها، ولمقاصد الرجال يعتبر تشويهاً للواقع ويشمل أيضاً تناقضاً بين مجالها الظواهري والعالم الواقعي. يوضح هذا المثال أن التناقض يمكن أن يشمل واحداً، أو إثنين من ثلاثة أشكال للتناقض: أي بين مفهوم الذات وبقية المجال الظواهري، بين الذات والذات المثالية، وبين المجال الظواهري والعالم الواقعي. تتداخل جوانب الخبرة هذه بشكل بارز حتى أن تفاعل وديناميات واحدة أو إثنين تؤثر في ديناميات الكل. تتميز معضلة المرغوب والجواب، التي عرضنا لها في بداية هذا الفصل، بأنها تبدو بسيطة نسبياً. وهي تشمل تفاعلاً معقداً لعدة عوامل. يعطي روجرز لهذا التفاعل أهمية خاصة توجب مزيداً من التوضيح والتفسير.

يتخذ روجرز موقفاً كلياً من الكائن الحي البشري. ويعني بالكلي أن كل عناصر شخصية الإنسان تتفاعل، ويؤثر بعضها في بعض، لدرجة أنه لا يمكن فهم وظيفة أي عنصر إذا ما نظرنا إليه كعنصر قائم بذاته، ومنفصل عن العناصر الأخرى. تمثل علبة العصير أو السائل الهلامي كلا موحداً. فأينما أخترت موضع الثقب لإستخراج المحتوى، فإن هذا المحتوى يهتز كله ويتأثر بأجمعه. ويؤثر مكان الثقب المعين على نمط حركة السائل أو إهتزاز الهلام. ولأن أي إنسان يمثل كلاً متكاملاً، أيضاً، فإنه لا يمكن فهم أي من عناصر هذا الكل مثل التناقض أو الذات المثالية أو المجال الظواهري. والواقع أنه لا يمكن فهم أي منها فهماً كاملاً دون إستيعاب ما يحدث في كل العناصر الأخرى، وعلاقة العنصر. أي عنصر. بكل العناصر الأخرى.

ومن الملائم أن نترك الآن مفهوم روجرز عن العجز أو الإختلال الوظيفي Dysfunction، ونتحول إلى دراسة الإنسان السليم نفسياً، ذلك الذي يقوم بوظائفه النفسية بشكل فعال، وإلى أقصى مدى ـ أو من يسميه كارل روجرز بالشخص المتكامل أو الأمثل Fully functioning person.

الشخص المتكامل (أو الأمثل):

مفهوم روجرز عن الصحة النفسية هو في الأساس وصف لنوع البيئة التي ينبغي أن يخبرها الفرد إذا كان له أن يتغلب على مشاكله، ويطور إمكانياته الكامنة. ويقوم هذا الوصف على أساس خبرته بالعلاج النفسي لعدة سنوات.

يرى روجرز أن كثيراً من الناس الذين يتعرضون لمشاكل نفسية يفتقرون إلى الثقة الكافية بالنفس، • على سبيل المثال فإن نانسي لا تستطيع أن تقول لنفسها وللآخرين: «إن لدي»، في أعماقي، رغبة جارفة للعب. ولذلك سأمارسه، بصرف النظر عما يقول الناس. ولا تحمل القيم المضادة لميولي العاطفية خيراً بالنسبة لي». يرى روجرز أنها تفتقر إلى الثقة في قدرتها على التقويم. وهي تشعر بأن الثقة في الذات ضرورية للنمو المتكامل بالنسبة للفرد. وتقدير الآخرين المشروط يمكن أن يبدد هذه الثقة، وبالأخص إذا كان هؤلاء الآخرون ذوي أهمية بالنسبة للفرد. إن الثقة بالنفس لا تنمو وتتطور إلا إذا حصلنا على نوع من تقدير

الآخرين، وهو ما يسميه روجرز بالتقدير غير المشروط. والتقدير غير المشروط موقف يتجلى فيه مدح الشخص وإغداق الحب عليه، مهما صدرت عنه من أشياء. ولو كان والدا نانسي يحتفظان لها بشيء من التقدير الإيجابي، لوضحا لها أنه بالرغم من معارضتهما شخصياً للجنس والحب فإنهما يحبانها حتى لو أذعنت لرغباتها.

التقدير غير المشروط هام لنمو الفرد وتطوره بشكل سليم. ولكنه من القضايا غير السهلة، وبعض الآباء يكونون متطرفين جداً في هذا التقدير. لا شك أن الأطفال الذين تتم تربيتهم بهذه الكيفية، وهذه الدرجة من التقدير والإعتزاز غير المشروط يمثلون مشكلة.

معظم الأطفال يقومون بأشياء مقبولة أكثر من قيامهم بأشياء غير مقبولة. ولذا فإنهم، بوجه عام، يكبرون ومعهم إحساس بالمفهوم الإيجابي لذواتهم. يجب أن يهتم الآباء بأن يبينوا لأطفالهم أفعالهم الحسنة والسيئة، وأن يختاروا كلماتهم بعناية عندما يعبرون عن معارضتهم، وعدم رضاهم، وما لم يتعرض الأطفال لإحباط شديد في بعض جوانب حياتهم فإنه سيميلون لاختيار الأعمال الإيجابية. يجب أن يكون هناك توجيه بلا تعسف أو إكراه.

هناك ميدان آخر يظهر فيه التقدير الإيجابي غير المشروط واضحاً، وهو ميدان العلاقات بين الزوجين. يميل المتزوجون حديثاً والعاشقون الشباب من الجنسين إلى رؤية الطرف الآخر على أنه كامل، لا نقائص له. أما الصفات المكروهة فإنها لا تدرك[1]. ويظهر في العلاقات الطويلة المدى نوع جديد من التقدير غير المشروط. وحب الأزواج لا يكاد ينتهي رغم «المثالب»، بل وربما بسببها. «لقد أفرغت ماري شحنتها الإنفعالية في وجهي الليلة الماضية. وما هذه إلا غمزة واحدة من الغمزات التقليدية للسانها السليط. والحقيقة أنني لم أقم بشيء لأستأهل ما حدث. ولكن شيئاً ما كان يضايقها، وكانت تبحث عن منفذ للتنفيس

---

(١) جاء في الأثر: «حُبُّك للشيء يعمي ويَصُمّ»، أي يعميك عن رؤية العيوب وعن سماع المثالب. كما يقول الشاعر:

وعين الرضا عن كل عيب كليلة ... لكن عين السخط تبدي المساويا

أو كبش فداء. ومن المريح أنها قد أفرغت ما في جعبتها من ضيق وكدر. وعلى أية حال فإنها كلما ثارت تشبعني سباً مقذعاً، حتى ولو كان ما يضايقها لا علاقة له بي من قريب أو بعيد. ولكنها زوجة وفية. فلن أفرط فيها ولو أعطيت الدنيا كلها عوضاً عنها». وفي هذه الحالة فإن السمة السيئة تعد شائبة لشخص هو في الأساس موضع تقدير. وتتوقف الصفة المعيبة أو الشائبة عن كونها كذلك إذا فهمت بمعنى خاص، وهو أنها تمثل جزءاً أو جانباً آخر للشخص المحبوب. بعض المواقف لا تؤدي إلى النتائج المرجوة، كما كان متوقعاً، ولذلك فلا بد من عمل شيء ما. والإجراء السليم، حسب وجهة نظر روجرز، يتمثل في نقاش المشكلة بأمانة. فهل لأحد الزوجين من السمات ما يهدد عملية التقييم البشري للآخر؟ هل يستطيع الفرد تغيير نفسه، فيستبدل السمة دون أن تلم به حالة من التناقص؟ ما مدى قوة شروط الأهمية والإعتبار؟ ما مقدار التغير المرغوب في أحد الزوجين، أو كليهما ليحافظا على العلاقة الزوجية؟ وما مدى الضرر الذي سيلحق بهما من استمرار العلاقة؟ لربما كان تكيفهما كبيراً إلى حد يجعل من المجدي لهما أن يستمرا في الإرتباط ببعضهما. ويعد النقاش المفتوح عنصراً هاماً لنمو الشخص وتطوره في الإتجاه السليم.

وبناء على ما سبق فإن التقدير غير المشروط جوهري لنمو الفرد. ويسمى روجرز الشخص الذي ينمو في توافق ويطور إمكانياته، ويعيش في تناغم بالشخص الأمثل، أو المتكامل. ويسمى مثل هذا الشخص أيضاً بالمتوافق Congruent، وهو على النقيض، أو العكس من الشخص غير المتوافق Incongruent.

وعلى أية حال فإن روجرز يرى أن التقدير غير المشروط لا يعتبر ـ بذاته ـ كافياً ليجعل من الفرد شخصاً مثالي التوافق. فلكي يتطور الفرد إلى شخص أمثل، ويظل كذلك فإنه بحاجة أيضاً إلى أن يفهم فهماً عاطفياً Empathic understanding بواسطة شخص آخر. ويعني «الفهم العاطفي» للفرد أن يدرك شخص آخر ـ عن طريق التقمص ـ ما يشعر به الفرد إدراكاً حقيقياً. وكثيراً ما يرجع عجز الآباء عن تضييق الهوة الفاصلة بين الأجيال إلى حقيقة أنهم ينسون معنى كون الفرد صغيراً. وقد لا يعرف الزوج ماذا تعني الأنوثة بالنسبة للمرأة. وقد يؤدي به هذا إلى جعل

الحياة الزوجية صعبة. ولو كان الذي يوجه إليك نصيحة يفتقر كلية للتقميص والفهم العاطفي، فلا يرى وجهة نظرك، فمن المحتمل ألا تكون النصيحة مفيدة جداً. فلكي تنمو، أنت بحاجة إلى فهم عاطفي من قبل شخص ما.

والتوافق أيضاً هام في هذا السياق. والتوافق مصطلح آخر يشير لحالة الشخص الأمثل. وعلى أية حال، فإن مصطلح التوافق، وليس مصطلح المثالية والكمال، يشير إلى شيء خاص بهذه الحالة: فهو يؤكد على الصفاء والإنفتاح داخل ذات الفرد، والآخرين:

فالشخص يقول ما يعتقده بطريقة متفتحة، وواضحة، دونما عدوان، فلا وجود للتأكيدات المتعجرفة التي تؤذي معنويات شخص ما دونما ضرورة لذلك.

ولكي يصبح الإنسان شخصاً أمثل أو متكاملاً فإنه يجب أن يعمل جاهداً لكي يصير متوافقاً. حيث يجب أن يفكر الشخص ويعمل بشكل متوافق. والنضج يشمل التوافق الكامل. ولكن هناك جزءاً هاماً في الصيرورة متوافقاً، وهو أن تكون على صلة بشخص متوافق ومنسجم معك. والنقاش مع شخص كهذا يسمح بالتبادل الصحي والسليم للمشاعر والملاحظات.

هناك نتائج وتأثيرات مفيدة للتقدير غير المشروط، والفهم العاطفي، والتوافق بالشكل التالي: كلها تهيىء الفرصة للشخص ليستكشف نفسه بأمانة، ودون أن تكون هناك تشويهات أو قيود يفرضها التقدير المشروط. ويستطيع الشخص أن يقرر ويحدد طبيعة نزوعه المحقق لذاته، وعملية التقييم الفطري لديه. وهذا ما يتيح المجال لتقويم الذات تقويماً أميناً، وواقعياً. وسكيون هناك تعبير صريح عن هذه الذات، لأن الشخص سيتمكن من الثقة بذاته. ورغم ما قد يوجد من صراع مع البيئة فلن يكون هناك تشويه. بل وسيقل الإختلاف والتضارب بين الواقع، والمجال الظواهري، والذات، والذات المثالية.

ميدان العمل ونظرية روجرز:

يظهر على الأشخاص الذين ينتقلون إلى عمل جديد تغير في شخصياتهم نحو الأسوأ، في كثير من الأحيان. ويحدث هذا على الأقل في البداية، ولا يعتبر هذا غريباً إذا ما نظرنا إليه حسب معطيات نظرية روجرز. فالعمل الذي يرتبط صاحبه به

لمدة طويلة يعتبر ذا مردود ممتاز للمرء من وجهة النظر السيكولوجية. فبإمكانه أن يفي بكل المتطلبات التي يرى روجرز أنها ضرورية للصحة والنمو السليم. وليس من الغريب أن نجد أناساً كثيرين يترددون في ترك مثل هذه الأعمال، التي ألفوها طويلاً، حتى عندما تعرض عليهم أعمال بمرتب أعلى في موقع آخر.

قارن هذا بالظروف السائدة عادة في العمل الجديد. فالموظف أو العامل الجديد لم يتعود بعد على مهام العمل، ويرتكب جملة من الأخطاء. وتؤدي قلة الكفاءة إلى إلحاق الضرر بتقدير الذات. ولذا فمن الطبيعي أن تنمو لديه مشاعر عدم الثقة بالذات. في ذات الوقت فإن الموجودين في بيئة العمل المستحدث جاهزون لتقويم المستخدم الجديد. وفي مثل هذه الظروف فإنه لا وجود للتقدير غير المشروط. ولن يتم قبول الشخص الجديد حتى تظهر وتتأكد كفاءته، ويبرهن على إنسجامه وتكيفه إجتماعياً. والواقع أنه لا يوجد توافق أيضاً. فالناس لا يتسمون بالإنفتاح والصراحة مع الغرباء بسهولة. وقد تكون المخاوف متبادلة بين القادم الجديد من جهة والمستخدمين القدامى من جهة أخرى، إلى حد ما. ويمر في المعتاد بعض الوقت قبل أن تنمو العلاقات، ويتطور الإنفتاح.

ولا يكاد موقف العمل الجديد يقدم شيئاً مما يراه روجرز أساسياً للصحة النفسية. ويؤدي هذا الموقف إلى احتمال قيام الموظفين الجدد بأشياء غير سليمة على الإطلاق فقد يكونون حساسين جداً، وقد يكونون أكثر هدوءاً مما هو مألوف، أو قد يكونون كثيري الكلام لدرجة التهريج والثرثرة المفرطة، متبجحين وبصوت عال بإنجازاتهم السالفة. والحقيقة أن المستخدَمين الجدد قد يكونون مصدر متاعب ومشاكل. ولا يصبح الناس بالفعل هم أنفسهم إلا فيما بعد، وذلك عندما يظهر أكثر وأكثر التقدير، والتوافق، والفهم الوجداني. ومن الواضح أن المستخدمين القدامى، الذين هم على ألفة ببيئة العمل، يستطيعون تقديم العون بتبنيهم لمواقف أقل جفوة وقسوة.

ومن المحتمل أيضاً أن الشخص الذي يغير أعماله يلاقي مصاعب ومشاكل في بيته، مثلما يلاقيها في مقر العمل، حسبما يرى كارل روجرز. وينبع معتقد هذا الشخص من رأيه الكلي أو الشمولي عن الناس. فما يحدث للذات الوظيفية (ذلك

الجانب من الشخصية المهتم بالعمل) سيؤثر على الذات العائلية. فالمرأة التي يجلب لها عملها الجديد بعض المتاعب والضيق قد تحمل معها إلى بيتها جانباً من هذه السلبيات. فقد تضرب أطفالها بشيء من المبالغة، وتجادل زوجها بعنف، أو ربما تصبح حساسة جداً لأي نوع من النقد. وما يؤكد عليه روجرز أن هذه هي الطريقة المألوفة، التي يسلك الشخص العادي طبقاً لها، في الظروف غير الملائمة.

تؤثر الحياة الأسرية بدورها في العمل الوظيفي (المكتبي). فإذا كانت الحياة العائلية جيدة، توفر التقدير الإيجابي، والتوافق، والفهم الوجداني، فإنها ستساعد الفرد على التعامل بكفاءة مع مستلزمات عمله الجديد. وقد يحدث أنه في الوقت الذي يكون بعض الأشخاص أسوأ ما يكونون بالنسبة لأسرهم، فإنهم أحوج ما يكونون لعون أسرهم هذه؛ لأنها المصدر الوحيد المتاح لهم للتغذية الراجعة الإيجابية. ويا لسوء حظ أولئك الذين يتولون أعمالاً جديدة ولا تدعمهم وتشد أزرهم عائلاتهم أو أصدقاؤهم القدامى.

عندما يصبح بعض الأشخاص على وعي بأن من الطبيعي أن يتصرف الإنسان بطرق غير معتادة إذا تعرض للإجهاد والضغوط النفسية فإنهم يتخذون موقف القائل بأنه غير مسؤول عن كبح سلوكه. إنه طبيعي ومتوقع، إذاً، فلماذا يكلفون أنفسهم عناء القيام بشيء لأجل إيقافه؟ والمشكل هنا أن السلوك لا يقدم شيئاً لتحسين الموقف. وأناس كثيرون لا يفهمون في البدء، ولكنهم قد يفقدون صبرهم. وإلى جانب هذا وذاك فإن روجرز ينصحنا جميعاً بأن نكون مسؤولين عن أفعالنا، وأن نتحمل تبعاتها. وإذا لم نحاول قيادة أنفسنا بكيفية مسؤولة فإننا نتخلى عن عنصر هام جداً من العناصر التي تسهم في صيرورتنا أفراداً متوافقين، وعلى درجة عالية من التكامل والسواء النفسي. فمن يتمتعون بالصحة النفسية لديهم دافع يحركهم للتسامي فوق بيئاتهم، ومراقبة أنفسهم والتحكم فيها تحكماً كاملاً، رغم الموقف والظروف المحيطة.

وتتمثل القيمة الرئيسية لنظرية روجرز، بالنسبة للشخص العادي، في التوجيه الذي يمكن أن تقدمه له في محاولاته لاستكناه ذاته بذاته. فمعضلات المرغوب

والواجب كثيرة جداً، وينبغي على المرء أن يتصدى لها، إذا أراد أن يتحكم في سلوكه وحياته الخاصة. والنتيجة السلبية لعدم مواجهة مثل هذه المواقف بأمانة هي سوء التوافق. ولكن استكشاف المرء لذاته بذاته والتصميم على السير قدماً بطريقة تبعد سوء التوافق (أو التناقض) يتطلب ثقة بالنفس، وإيمان الشخص بأنه يعرف أفضل الأشياء بالنسبة له. إن التقدير غير المشروط، والتوافق، والفهم الوجداني، كلها مؤشرات مسبقة، وضرورية لمثل هذه الثقة. ومن الإحتمالات البعيدة أن يصبح الشخص متكيفاً وفعالاً أو مثالاً للشخص المتكامل دون تضافر كل من العوامل البيئية، والتصميم الشخصي.

ثانياً ـ نظرية ابراهام ماسلو:

يتضح من عرضنا لنظرية كارل روجرز أن هناك أهمية خاصة لنجاح الفرد في التعامل مع ذاته. وليتمتع الفرد بحياته في هذه الدنيا فإن من الضروري أن يكون أميناً مع ذاته، ومع الآخرين. يوافق ابراهام ماسلو على هذه الفكرة. وبعكس روجرز، الذي أعطى اهتماماً كبيراً لتأثير آراء الآخرين على مفهوم الذات لدينا، فإن ماسلو قد اهتم في الأساس بالدوافع المحركة للسلوك الإنساني.

يعد فهم الشخص الواضح لدوافعه، ودوافع الآخرين ـ يعد ـ أساسياً وحاسماً لأجل اهتمامه وسلوكه لمسلك ذكي فيما يخص الإختيارات الحياتية.

وكثيراً ما ينشغل الفرد بدوافعه الراهنة إلى درجة يفقد معها الرؤيا الواضحة للموقف المعاش والظروف المحيطة. وتوفر نظرية ماسلو نسقاً أو نظاماً يمكن للشخص بمقتضاه أن يفحص ويمحص دوافع معينة، ويوازن بينها ليختار منها.

تمثل الرفاهية المادية مثالاً جيداً للطرق التي يمكن لدوافعنا أن تعرقل بها استبصارنا بالإختيارات (البدائل) المتوفرة لدينا. يقبل معظمنا نظام القيم السائدة حالياً في مجتمعنا بحيث أننا نعمل، ونناضل، ونترنح أحياناً، ونتدافع بالمناكب في سبيل كسب أرزاقنا. ولا نفكر في الطرق أو الوسائل البديلة في كثير من الأحيان. ويبدو أننا، على الأقل، بالنسبة لبعض الحالات، نخاف من التفكير في بعض الإحتمالات.

انطلاقاً من مسلمات ماسلو بأن لدينا مدى واسعاً من الدوافع، وأن كثيراً منها ليست واضحة تماماً فإن من الجدير بنا أن نعتبر ماهية هذه الدوافع، والكيفية التي تعمل بها. وليس من المفاجيء أن نقول بأنها لا تعمل جميعاً بنفس الكيفية، أو الطريقة. ويتبلور أحد الفروق الهامة في مصطلحي: «دافعية النمو Growth motivation». و «دافعية النقص Deficiency motivation». تعمل «دوافع النقص» وفق المبدأ الذي مفاده أن المرء الذي يعاني من نقص أو عدم إرتياح ما سيعمل على تصحيحه وتحسينه أو التخلص منه. والتصرف يزيل عدم الإرتياح، وكنتيجة يختفي الدافع. وتعتمد طريقة التفكير في الدوافع، هذه على عدة دراسات شملت البشر والحيوانات. فالحاجة للطعام تعمل حسب هذا المبدأ. فمن النادر أن نجد كائناً يقوم بنشاط له صلة بالحصول على الطعام أو تناوله بعد أن يكون قد أكل مباشرة. ولكن بعد بضعة ساعات يتباطأ نشاط الجسم لفقدانه للمواد الضرورية لحفظ فاعلياته. ويستثار دافع الجوع، وبالتالي يقوم الفرد بنشاطات تقوده إلى تناول الطعام والحصول على المواد التي يحتاجها جسمه. ثم يختفي دافع الجوع، بالطبع، بعد تناول الطعام. يحدث هذا على الأقل لبضعة ساعات قبل أن يعاود الإنسان الشعور بالإحتياج للطعام (كنقص) مرة أخرى.

يسمى مفهوم «دافعية النقص» أحياناً بـ«نموذج خفض توتر الدافع». حيث تتضمن معظم حالات النقص شعوراً بالتوتر من النوع الذي يعرفه القارىء بخبرته عندما يحس بالبرد، أو الجوع أو التعب، أو العطش. وعندما نمر بحالة توتر من هذا القبيل فإننا نحاول خفض التوتر بارتداء معطف، أو بالأكل، أو النوم، أو الشراب. وخفض التوتر يشبع الدافع، حيث نشعر بالراحة، ويتوارى الدافع.

هناك علاقة وثيقة بين اهتمام ماسلو بدافعية النمو، واهتمامه بدراسة الناس الأصحاء نفسياً. ويشير ماسلو إلى أن علماء النفس فيما مضى قد اقتصروا على التعامل كلية تقريباً مع حالات الإضطراب النفسي. فكبار المحللين النفسيين، على سبيل المثال، انشغلوا في الأساس بالإختلال والجوانب المظلمة في شخصية الإنسان. وليس هذا مفاجئاً إذا عرفنا أنهم قضوا معظم سنوات عملهم المهني في التعامل مع المضطربين، ومحاولة تقديم العون لهم. وقاد هذا الإتجاه إلى وجهة

نظر من زاوية واحدة، متمركزة حول السلبيات. واصطبغ الإهتمام في النظريات السيكولوجية بالتركيز على أوجه الضعف، والخسائر، والإحباط والفشل.

عقد ماسلو العزم على تقديم صورة أكثر اكتمالاً وإيجابية للإنسان. ولهذا صمم على دراسة الأشخاص المتمتعين بالصحة النفسية، واستقصاء حالات الأشخاص الذين تظهر عليهم امارات الصحة والعافية، والإستقلال، والقادرين على التصرف السليم، فقد أراد أن يبين ما نأمل جميعاً أن نصل إليه. ولذا فإن لدينا شيئاً ما، نطور من ذواتنا وصولاً إليه. وللإنسان رسالة أعظم من مجرد الهروب من أشكال النقص.

يتميز ماسلو بوجهة نظر متفائلة جداً عن طبيعة الإنسان. وينبع هذا التفاؤل، على الأقل جزئياً، من دراسة الأمثلة أو النماذج المضيئة للبشرية.

التسلسل الهرمي للحاجات:

من الأشياء التي يمكنك تبينها بوضوح إذا قمت بدراسة للأشخاص الأسوياء نفسياً، أو أي قطاع بشري لهذا الغرض، هو أن الأشخاص المختلفين تحركهم دوافع مختلفة. وبالإضافة إلى هذا فإن للفرد ـ الواحد ـ دوافع كثيرة. وما أكثر ما نجد هذا حتى بالنسبة لقيام الفرد بشيء واحد بذاته. ومن الأمثلة الواضحة على ذلك ما نلمسه في الحياة اليومية كشراء بطاقات التأمين التي تبين تعدد الدوافع. فبعض الناس يشترونها لأنهم يرغبون في إرضاء حاجاتهم الأساسية وحاجات عائلاتهم. وقد يمثل هذا السلوك ميلهم لاختيار أرخص الوسائل لتوفير الأساسيات. أما غيرهم فقد يكونون أقل اهتماماً بالعائد المالي لمسلكهم، وأكثر انشغالاً للتدليل على الحب والمودة للزوجة والأسرة عموماً ورغم أن الدافع للحاجات الأساسية متوفر لدى هذه الفئة من الناس إلا أن السياسة المتبناة لديها تتخذ كوسيلة للتعبير عن الحب، وربما للحصول على الحب بالمقابل أيضاً. بل ويمكن أن يكون هناك نوع آخر من الناس يسعى للتأمين كوسيلة لدعم مكانته ومركزه الشخصي. فالحصول على سند للتأمين على الحياة بمبلغ مليون دولار، يمكن أن يكون طريقة لاستثارة الأصدقاء وإعجابهم بالشخص المؤمن عليه. وقد تعمل هذه السياسة، بشكل عرضي، على تدعيم تقدير الشخص لذاته، أيضاً. وقد

يميل شخص أو فئة أخرى من الأشخاص للتأمين كنوع من الهواية. فالتنظيم أو الإدارة المالية قد تكون شبيهة بالأفكار المسيطرة لدى مثل هذه الفئة. ولذا فإن التعقيدات الخاصة بكيفية ملاءمة التأمين، وانسجامه داخل إطار الخطة العامة، والإختيارات المتوفرة - كل هذا يعد مصدراً للشغف والإثارة. فقد لا يكون هناك اهتمام كبير وحقيقي بالمردود المادي للتأمين. وما ذكرنا من أسباب لا يمثل إلا قليلاً من كثير من الأسباب التي قد تكمن وراء هذا المسلك. ومعظم الناس يحفزهم أكثر من سبب.

من دراسة ماسلو للدوافع عبر مدى واسع من المواقف فقد لاحظ أنها تتخذ نمطاً خاصاً. واستنتج أنه يمكن تصنيف الدوافع، وأن فئات التصنيف يمكن ترتيبها في تنظيم هرمي. والواقع أن الترتيب أو التسلسل الهرمي للحاجات (Hierarchy of Needs) يرتبط باسم ماسلو ارتباطاً كاد يصبح مرادفاً لاسمه. وهذه الحاجات الهرمية فطرية Inborn. وعلى هذا فهي موجودة لدى كل منا، على الأقل في البداية. وهذه الحاجات هي، على الترتيب:

١ - حاجات عضوية (فيزيولوجية): تتعلق هذه الحاجات بالخفاظ على الجسم باعتباره كياناً عضوياً حيوياً (As a Physical, biological entity) ومن الأمثلة الجيدة لهذه الحاجات الحاجة إلى الدفء، والطعام، والماء، والأكسجين. عدم إشباع هذه الحاجات يؤدي إلى الموت. وعلى أية حال فإن إشباعها لا يضمن سوى الحياة العضوية، المادية. وعلاوة على ذلك فإن السمات والخصائص النفسية المميزة للإنسانية قد تكون موجودة، وقد لا تكون.

٢ - حاجات الأمان: تتصل هذه الحاجات، من حيث دلالتها الجوهرية بالأمن والسلامة من الخطر المادي. لا يحتاج معظم الناس في مجتمعنا لحمل المسدسات أو البنادق لحماية أنفسهم. فمثل هذه الحاجة مشبعة ومحققة بالنسبة لنا. ولكن الأمان النفسي يرد داخل إطار هذا المعنى أيضاً. فالطفل الذي يعيش في بيئة لا توجد فيها قواعد - سلوكية - واضحة، ويسيطر فيها العقاب العشوائي في غياب النظام المتميز - مثل هذا الطفل يعاني نقصاً بالنسبة لهذه الحاجة. وكذلك فقد يجد الكبار أنفسهم في بيئة لا يتوفر فيها الأمان.

٣ ـ حاجات الإنتماء والحب: تختص هذه الحاجات بقبول الشخص للآخرين، والثقة بهم والتعاطف معهم، مع قبولهم له والثقة به والتعاطف معه، بالمثل. أي أن هناك عطاء وأخذاً في هذه الحاجات. ومن نافلة القول أن نوضح بأن الجنس حاجة عضوية يمكن أن يكون لها دور هام في نمو عاطفة الحب ومفهوم ماسلو عن الحب هنا مثالي جداً. ولكنه يشير إلى نقطة هامة وهي أن كل فرد تقريباً يحتاج إلى نوع من هذا الحب.

٤ ـ حاجات التقدير: تتعلق هذه الحاجات باحترام الذات، والشعور بالكفاية (الكفاءة) الشخصية، وكذلك رأي الآخرين الذي يعبر عن الإستحسان. يحتاج كل الناس للإحترام من أجل شيء ما. ويؤدي غياب هذا الإحترام إلى قمع رغبة الشخص في المشاركة والمساهمة الفعالة في عالمه ومناشطه. يتصل تقدير الفرد لذاته، وتقدير الآخرين له ببعضهما اتصالاً وثيقاً. هناك خلط كبير، في كثير من الأحيان، بمجتمعنا بين حاجات الحب، وحاجات التقدير، ويظهر هذا في استخدام أي منهما بمعنى قريب من معنى الآخر. يمكنك تحاشي هذا الخلط إذا احتفظت في ذهنك بالمفهوم التقليدي لرئيس عرفاء الجيش، الذي قد يحترمه الأفراد، ولكنهم لا يحبونه، أو لا يحبون انضباطه في نفس الوقت.

٥ ـ حاجات تحقيق الذات: لم يعرف ماسلو هذه الحاجات بطريقة مباشرة، ولذا فإن من الصعوبة بمكان أن نحددها في عبارة واضحة. يروى ماسلو بأن لدى كل فرد دافعاً لأن يصبح ما يستطيع أن يكونه. فالأنثى التي تدرك أنها موهوبة في ميدان الموسيقى قد تكون لديها حاجة لمتابعة قضايا الموسيقى لمجرد إشباع حاجتها. وقد تغرم بمتابعة الموسيقى بدلاً من غايات أكبر مردوداً، وذلك لأن الموسيقى عنصر هام من العناصر المحققة للذات. وبدون الموسيقى فهناك هوة في حياتها. وما يوحي به هذا المثال هو أن هناك دافعاً لتحقيق إمكانيات الشخص. ومن بين الحاجات الخمس في سلم ماسلو الهرمي للحاجات فإن حاجات تحقيق الذات Self - actualization needs فقط هي التي تمثل دوافع النمو؛ أما الباقية فهي دوافع نقص.

يمثل ما سبق الترتيب الهرمي للحاجات الخمس الأساسية، التي قدمها

ماسلو. وقد تعرض أيضاً لحاجات أخرى كالحاجة للمعرفة والفهم، والحاجات الجمالية. ولا تبدو هذه الحاجات ـ الأخيرة ـ ذات مكانة أو دور هام في نظرية ماسلو للحاجات. ولهذا فإننا سنكتفي بنقاش الحاجات الخمس الأساسية فقط في هذا الفصل.

استخدم ماسلو مصطلح التنظيم أو الترتيب الهرمي لشعوره بأن هذه الحاجات تشكل تركيبة هرمية، قادرة على نقل الفكرة بوضوح. ليست كل هذه الحاجات متساوية في قوتها. فالحاجات العضوية (الفيزيولوجية) هي الأقوى. وإذا لم تشبع فإن الإهتمام بالحاجات الأخرى يختفي. فالشخص الجائع قد يجازف بحياته، ويعتدي على حياة الآخرين (الحاجة للأمان) لكي يحصل على الطعام. وهناك تجربة أجريت أثناء الحرب العالمية الثانية، تؤيد ما ذهب إليه ماسلو. وافقت مجموعة من المجندين على إجراء التجربة بحيث يخبر المفحوصون الجوع البالغ بكيفية تخضع لشروط تجريبية محددة سلفاً، ولفترة ما، وذلك ليقف العلماء على الآثار النفسية والعضوية للحرمان من الطعام. واتضح من التجربة أن الحرمان من الطعام يؤدي إلى تناقص الإهتمام بالعالم الخارجي شيئاً فشيئاً، وذلك بمقدار ازدياد الجوع تدريجياً. ومع نهاية التجربة جلس المفحوصون وقد بدت عليهم بوضوح علامات الخمول، وفتور الهمة، وخوار العزيمة، وهم لا يفكرون إلا بشيء واحد: الطعام. حتى أحلامهم كانت تعج بأنواع الطعام. ولم يكن لديهم أي دافع اللهم إلا الأكل.

وإذا ما تم إشباع الحاجات العضوية فإن الحاجات التالية، كأقوى الحاجات اللاحقة تبرز إلى السطح، وتلك هي حاجات الأمان. يسيطر الإهتمام لأجل الأمان حتى يشعر الإنسان بالطمأنينة. وما لم تكن هناك طمأنينة لدى الشخص فإنه لا يمكن أن ينتقل إلى المستوى اللاحق في هرم الحاجات، وذلك هو مستوى الإنتماء والحب. ويهيمن الإنشغال بهذه الحاجات حتى يتم إرضاؤها، وينتقل الفرد، بعد ذلك، إلى حاجات التقدير.

لا يدرك الناس تحقيق الذات Self-actualization كحاجة، حتى يتم إرضاء كل الحاجات الأخرى. ورغم أن هذه الحاجة هي أسمى الحاجات إلا أنها أيضاً أضعفها.

يرى ماسلو أن هناك فئة قليلة جداً من الناس تصل إلى تحقيق ذاتها ـ أو ما هو أقل من واحد بالمئة من المجتمع ككل. والسبب الرئيسي لهذا يكمن في أن معظمنا لا يصل إلى إرضاء كل الحاجات السابقة على هذه الحاجة الأعلى في مرتبتها. وحتى لو كان هذا ممكناً فإن ضعف هذه الحاجة (تحقيق الذات) كثيراً ما يجعلها هاجعة. وفي هذا ما فيه من سوء الحظ ما دمنا جميعنا نولد ولدينا إمكانية تحقيق ذواتنا.

تعمل هذه الحاجات الخمس الأساسية على التأثير في سلوكنا جميعاً طيلة حياتنا. وإذا رجّعنا إلى مثال التأمين الذي مر بنا سابقاً فإننا سنجد أنه يتضمن كل المستويات التي عرفناها في هرم الحاجات. وتظهر قيمة هذا الهرم في كونه يساعدنا كدليل لتحليل شتى المواقف تحليلاً متكاملاً. والتأمين كالمستشفيات من حيث أن الناس لا تفكر فيه إلا من الجوانب، المتعلقة بوظائفه الواضحة جداً، والتي ترضي الحاجات العضوية وحاجات الأمان. ولكن كما مر بنا فإن هناك ما هو أكثر من ذلك. ومعرفة هذه العوامل الأخرى هامة لفهم الموقف والتعامل معه بكفاءة. لا يمكن لنظرية ماسلو أن توفر قائمة بالدوافع الملائمة لكل موقف. ولكنها تساعد أولئك الذين تتوفر لديهم إمكانيات التخيل، والإستبصار، والمبادأة، لكي يعمقوا فهمهم لمواقف كثيرة.

يجدد التأكيد بأن هرم الحاجات يصف شؤون الناس وأحوالهم المألوفة، بالنسبة للأغلبية وعلى أية حال فإن الترتيب يكون عكسياً بالنسبة لبعض الحالات. فالثائر السياسي قد يعرض حياته للمخاطرة (الحاجة للأمن) لكي يؤصل ويعزز أفكاره المثالية (الحاجة لتحقيق الذات). قد تتسامى الأم أو الأب عن الحاجة إلى الأمن في سبيل إنقاذ طفله. وبإيجاز فإن الهرم دليل مفيد، ولكنه لا يجب أن يستعمل بطريقة متصلبة ومتطرفة، ودون تفكير.

الحرمان من الحاجات:

من الواضح أن لكل منا مجموعة من الحاجات، وأنه يمكن تصنيفها بفئة ما من فئات هرم ماسلو. ومن الحقائق الواضحة بذاتها أيضاً أن كلاً منا يقضي جزءاً كبيراً من حياته مناضلاً لإرضاء هذه الحاجات. ولسوء الحظ فمن النادر أن يصل

المرء إلى الإشباع الكامل لحاجاته. ولهذا فمن المهم أن نتدارس ما يحدث عندما يكون هناك حرمان من إشباع الحاجات.

إذا كان هناك حرمان من إشباع الحاجات العضوية وكان هذا الحرمان مزمناً فإن ما يحدث واضح بذاته. فالأمراض الجسمية هي النتيجة الأولى وإذا ما زاد الحرمان عن حده فإن الموت هو النتيجة المحتومة. وفي هذه الأثناء فإن اهتمام الكائن؛ بكل ما حوله يتضاءل اللهم اهتمامه بالحاجات العضوية. ويعتبر هذا من الآثار النفسية المصاحبة والهامة. فالأشخاص الذين يدركون أن حاجاتهم العضوية في خطر من حيث عدم إشباعها، أو يتعرضون بالفعل لقلة الإشباع سيلجأون، غالباً، لأي أسلوب لتحاشي النقص. ومن الشائع أن يكون السلوك الإجرامي نتيجة لهذه الحالة.

وإذا لم تشبع حاجات الأمن فإن هذا يؤدي إلى المرض، و / أو الموت أيضاً. إن فقدان الأمن النفسي يمكن أن يكون مدمراً جداً، رغم أن هذا لا يظهر دائماً في شكل مرض جسمي. والأشخاص الذين يجربون فقدان الشعور بالأمن والطمأنينة النفسية، في أشكالها المتطرفة، يتصفون بممارستهم لنوع من السلوك غير السوي يسمى بالسلوك العصابي Neurotic behaviour. وقد يكون لديهم اهتمام متطرف بالتحكم في بيئاتهم. وقد تشمل محاولاتهم لغرض النظام الترتيب والتأنق الزائد عن الحد، وتوجيه النصائح باستمرار للأقرباء، والإنزعاج الموصول عن أشياء غير هامة. وكثيراً ما يفشل أقرباء وأصدقاء هؤلاء الأشخاص في إدراك حاجتهم الملحة، وغير المشبعة، للأمن، والتي هي أساس هذا السلوك.

وعلى نفس الشاكلة فإن الحرمان من الحب يمكن أن يكون ضاراً للغاية. ولا يكون المرض هنا جسمياً بكيفية واضحة، في كل الأحيان، رغم أنه من المعروف في حالات متطرفة أن هناك أناساً قضوا نحبهم بسبب «قلوبهم المحطمة». ويؤدي فقدان الحب إلى فتور في الهمة والإنسحاب (وقد مرت أمثلة لهذا في دراسات الجوع السابقة). وفي حالات بذاتها أدى الفتور البالغ والإنسحاب إلى الموت. وقد لاحظ ماسلو، في هذا الخصوص، أن الحرمان المزمن من حاجة الحب يقود إلى ما يعرف في الحالات العيادية (الاكلينيكية) بالشخصية المضادة لنظم الحياة

الإجتماعية. ولأن هؤلاء الناس لم يعرفوا الحب في حياتهم على الإطلاق فإنهم يفقدون القدرة على إظهار الحب، وتقبله، كلية. ونتيجة هذا هي غياب مشاعر الود والحب تماماً لدى هذه الفئة تجاه إخوانها من البشر. ومن الأعراض الشائعة القدرة على القتل. دون أي شعور بالندم أو الشعور بالذنب. ويحدث في كثير من الأحيان أن من حرموا من الحب قد يتسم سلوكهم بالمحاولات المزمنة والمستميتة في سبيل الوصول إليه.

وبالمثل فإن الحرمان من الحاجة إل التقدير يؤدي إلى وجود أعراض لها خصائصها المميزة. وتعتمد شدة هذه الأعراض على درجة الحرمان. ومن هذه الأعراض بحث الشخص عن مكانة مرموقة مهما كان الثمن. ومن الأعراض الأخرى التبجح والفخر الزائد عن الحد المقبول، أو استصغار شأن الآخرين والحط من قدرهم باستمرار. واستجابتنا المعتادة إزاء هذه الأشكال من السلوك هو محاولة قمعها. ولكن مثل هذه الأستجابة لا تؤدي إلى تفاقم الحالة، وبالأخص إذا ما كنا جيدين بالفعل في هذا المضمار. والحل الناجح للمشكلة هو تتبع مصدر فقدان التقدير. وأفضل الطرق للتخلص من التبجح الزائد، في كثير من الأحوال، هو استخدام المديح. وعلى أية حال فإن من الصعب جداً توقع الثناء في مثل هذه الأحوال.

ولا يقود الحرمان من الحاجة لتحقيق الذات إلى الصعوبات الواضحة التي تقع عندما لا يكون هناك إشباع للحاجات الأدنى في التركيبة الهرمية. ولعلك تذكر، ما أشرنا إليه سابقاً، من أن الحاجات الأدنى الأربع هي حاجات نقص، تستثار عندما نفتقر لشيء ما. وإذا ما استمر النقص، أو الإحتياج، فإن النتيجة هي المرض، و / أو الموت. أما تأكيد الذات أو تحقيقها فهو، على العكس من هذه كلها، حاجة نمو. وغياب الإرضاء أو الإشباع لهذه الحاجة يؤدي إلي صعوبات أكثر تعقيداً وتمويهاً. وفي واقع الحال فبعض الناس لا يعدونها مشاكل حقيقية على الإطلاق. فالناس الذين لا يجمعون طوابع البريد، لا يعانون في العادة من نقص لجمع الطوابع.

ولكي نكون إنسانيين بالمعنى الكامل للكلمة فإنه يجب علينا أن نحقق

ذواتنا. فأولئك الذين «يملكون كل شيء» يعبرون في بعض الأحيان عن إحساسهم بعدم الإرتياح، أو القلق الغامض. وهذا هو الدافع المحرك لتحقيق الذات. وما لم يهتم الفرد بهذا الأمر فإن النتيجة يمكن أن تكون هي الشعور بالإغتراب (Alienation)، والتخبط دونما هدف واضح. وعند هذا الحد فإن لمفاهيم كارل روجرز دوراً هاماً يمكن أن تؤديه في هذا الخصوص. ذلك أن أفكار روجرز عن الأصالة والإستقامة الشخصية، والوعي الذاتي قد تكون مفيدة جداً في مجال استطلاع واكتشاف ما يمكن عمله للوصول إلى تحقيق الذات.

ومع ذلك فقد يحدث في بعض الأحيان أن شخصاً يفترض فيه أن يكون جيد التكيف وسعيداً قد لا يكون كذلك في واقع الحال. أعرف شخصياً امرأة تمثل هذه الحالة. فهي ذكية ونشيطة ولم يكن لها أو لزوجها أطفال. يعمل الزوج كرجل أعمال ناجح تستدعي طبيعة عمله وفرة العلاقات وإقامة الحفلات. تنظم الزوجة هذه الشؤون، وتحافظ على تنظيم البيت وتنسيقه بطريقة بديعة. ورغم أنها تقوم بهذه الأمور بإتقان إلا أنها لا تشتق منها السعادة الكبرى التي ينبغي توقعها من ذلك.

وبالإضافة إلى هذا فهي لا تستطيع البقاء في عمل يناسب قدراتها بسبب الوقت الذي تتطلبه جداول الحفلات التي يقيمها زوجها. ونتيجة لذلك فهي تجد أن عملها مبعث ملل بالنسبة لها (فهي تريد القيام بعمل أكثر فعالية). وفضلاً عن الحفلات فإنه لا توجد لديها مناشط أخرى ملحة على وقتها. ولديها من المال ما تريد، ومع ذلك فهي سهلة الإستثارة والقلق.

قد يتساءل الملاحظ الموضوعي لهذا الموقف عن طبيعة المشكلة الملمة بهذه السيدة، التي يبدو أنها تملك كل ما يود المرء أن يحصل عليه؛ حيث أن كل حاجاتها الأساسية مشبعة. ولكن ماذا عن حاجتها إلى تحقيق الذات؟ ها هنا تكمن مشكلتها. فوضعيتها تتمثل في أن حاجاتها الأساسية تلقي عناية، ولكن بكيفية تجعل وقتها مشغولاً إلى الحد الذي لا تستطيع معه أن تشبع أسمى الحاجات النفسية لديها. السيدة التي نحن بصدد حالتها تتمتع بصحة نفسية وافرة في الأساس، ولكن بيئتها تسبب لها إحباطات. وتؤدي هذه الإحباطات إلى سلوك

يخفي علامات التمتع بالسواء النفسي. وما لم يكن المرء على دراية كاملة بموقفها والملابسات المحيطة بها فقد يرى في حالتها نوعاً من المتاعب شبه العصابية.

والفكرة التي مؤداها أن بعض البيئات تؤدي بالأشخاص الأسوياء إلى التصرف بطرق بغيضة تعتبر فكرة هامة جداً. وباستثناء أولئك الأفراد الذين يعانون من ضغوط قاسية، أو قصور ما، فإن رد الفعل المعتاد تجاه هذه البيئة لا يخلو من أعراض سرعة التهيج، وحدة المزاج، وما إلى ذلك. وكثيراً ما نحس بالضيق من تصرفات هؤلاء الأفراد ونرفضهم اجتماعياً. والحق أن هذه مأساة بالنسبة لهذه الفئة، حيث تتورط أكثر وأكثر في شراك المشكلة.

من الصعب جداً أن نتعرف في كثير من الأحيان على العناصر المتضادة في مثل هذه المواقف. والحق أن في هذا ما فيه من سوء الحظ ألا تجد هذه المرأة في الحفلات المسلية بهجة حقيقية؟ هل كان عملها مملاً لسبب يرجع للعمل ذاته أم بسبب الأشخاص الآخرين من ذوي العلاقة بها؟ كيف يعاملها زوجها؟ ما هي المناشط التي يمكن أن تكفل لها درجة من تحقيق ذاتها؟ ينبغي التوقف عند ألوف من الأسئلة ـ كهذه ـ واستطلاعها قبل إيجاد الحلول الخاصة بكل حالة. وكل حالة مختلفة عن الأخريات. لا توجد عند ماسلو إجابات «جاهزة مقدماً»، ولكن لديه أفكاره عن أنواع الأشياء والأساليب التي ينبغي اعتبارها في ظروف كهذه.

وإذا ما تبين لنا أن شخصاً سليماً من الناحية النفسية، ولكنه يجابه صعوبة تتمثل في بيئته المحبطة فإن من الضروري إيجاد خطة أو برنامج عمل لمعونة هذا الشخص. كيف يمكن تغيير البيئة؟ وإذا لم يكن بالإمكان تغيير البيئة، فكيف يمكن لهذا الشخص تجاوز الأزمة، والظروف الضاغطة التي تحيط به؟ تقع المسؤولية على الفرد ذاته لإيجاد حلول يراها ملائمة للخلاص من المشكلة.

هناك خطورة تكمن في إلقاء المشكلة ومسؤوليتها على البيئة، بدلاً من الفرد. لأن هذا قد يؤدي إلى توقف الفرد عن القيام بأي شيء. وإذا ما نسبت المشكلة وأسبابها للبيئة فإن الموقف المغري الذي يجذب صاحب المشكلة بسهولة هو ذلك الذي مفاده إنه بإمكان الفرد أن يفعل أي شيء إزاء البيئة، وأنه لا مناص له من استمراره على حالته الراهنة «في النهاية، إنها ليست غلطتي». ويؤكد ماسلو

بأن هذا ليس سوى تنازل وتخل من قبل الفرد عن مسؤوليته تجاه نفسه. ويرى أنه يجب على كل منا أن يكافح لأجل تحقيق ذاته وتأكيدها، بصرف النظر عن المعوقات. ويتفق روجرز وماسلو اتفاقاً تاماً حول هذه النقطة.

الخصائص المميزة للأشخاص المحققين لذواتهم:

لسنا بحاجة للتأكيد بأن ماسلو من المهتمين بدراسة الدوافع لدى بني الإنسان. وشمل اهتمامه أيضاً أولئك الأشخاص المتمتعين بدرجة عالية من الصحة النفسية. ومن هذا المنطلق فقد كان بإمكانه أن يوضح لنا ما يمكن أن نكونه ونصير إليه، بدلاً من الإهتمام بما يجب أن نتحاشاه. ولذلك فإن أهم جوانب إنجازه تظهر في دراساته لصفات الأفراد الذين يتسمون بتحقيق الذات.

لم يدرس ماسلو فقط الأشخاص المتميزين بأنهم على درجة عالية من الصحة النفسية، الذين كان على علاقة وطيدة بهم، بل كان من المهتمين بدراسة الشخصيات التاريخية العظيمة. ومن خلال دراسة السير الذاتية لشخصيات ذائعة الصيت مثل لنكولن، شويتزر، إلينور روزفلت، وهكسلي. فقد جمع ماسلو أفكاره عن الشخص الذي يتمتع بمستوى عال من الصحة النفسية. واستنتج على ضوء هذه الدراسات أن هؤلاء الناس يتميزون بمعظم (إن لم نقل كل) الخصائص التالية:

١ ـ الإدراك السليم للعالم الواقعي: يدرك معظمنا عالم الواقع إدراكاً محرفاً ومشوهاً بسبب ما نريده نحن وما نرغب في تحقيقه، والمحققون لذواتهم لا تعميهم رغباتهم الشخصية على هذا النحو. فهم ميالون للموضوعية، وعدم التحيز في إدراكهم للناس، والمواقف. إن إدراكهم متحرر. إنه يتم بمنأى عن أنفسهم.

٢ ـ قبول الذات، والآخرين، والعالم بوجه عام: إن لديهم فكرة واضحة عن نواحي القوة والضعف في أنفسهم، وفي الآخرين. ولكن قبولهم لها حيادي.. ولا يكون هناك تصرف إنفعالي من حيث تفسير العيوب أو الأخطاء تفسيراً مغلوطاً، ثم يتم تجاهلها. إن هناك إعترافاً بها، فهي موجودة، وإتخاذ موقف إنفعالي سوف لن يغير معظم هذه الأخطاء.

٣ ـ التلقائية: إنهم يعبرون عن أنفسهم بصراحة وأمانة، اللهم إلا إذا كانت

الصراحة تؤدي بالضرورة إلى إيذاء مشاعر شخص آخر. إنهم لا يخافون من التعبير عن آرائهم وأحكامهم المستقلة، دون أن يشوب عرضها إدعاء، أو تباه.

٤ ـ الإهتمام المركّز بالمشاكل بدلاً من التمركز حول الذات: بدلاً من إنشغال هذه الفئة المتميزة بمركزها الشخصي فإنها تركّز إهتمامها على الأشياء التي تحتاج إلى الإنجاز في البيئة المحيطة. فالإهتمام الذي يحظى بالأولوية مكرس للمهام الصعبة والتي تتمثل في إرساء دعائم العدل، والحق والسلوك الخيّر، والكفاية الشخصية في أرجاء العالم المحيط بهم.

٥ ـ الحاجة للخصوصية والإستقلال: ولأن هؤلاء الأشخاص مستقلون فإن حاجتهم أقل للناس الآخرين. إن ظروفهم تتطلب تخصيص وقت أكثر مع أنفسهم، أكثر مما يستدعي الحال بالنسبة للناس العاديين.

٦ ـ الحماس المتجدد لإعطاء الأشياء حق قدرها: يفقد معظمنا القدرة على إستحسان الخبرات البسيطة التي تمر بنا في الحياة اليومية بأحداثها المتنوعة. والمتصفون بتحقيق ذواتهم يدركون إدراكاً كاملاً ما يحيط بهم من أحياء وأشياء، ويوفونها قدرها من الإستحسان بكيفية متجددة سواء أكانت متمثلة في شروق الشمس، أو تفتح الأزهار، أو براءة الأطفال.

٧ ـ إن لهم خبرات شبه صوفية، أي خبرات سامية: لا تخلو حياة المحققين لذواتهم من مناسبات النشوة الغامرة، الشبيهة بالوجد، أو الإنجذاب الصوفي، حيث يشعرون بقوة عظيمة وتسام أو تجاوز لذواتهم (أكثر نسبياً مما يحدث لغيرهم).

٨ ـ الميل الإجتماعي: ثمة شعور قوي لديهم بضرورة مشاركة الآخرين، والإنتماء إليهم بغض النظر عن أشكال ضعفهم، وفشلهم. ويقوي هذا الشعور إهتمامهم الدائم بالناس ككل.

٩ ـ العلاقات الشخصية محدودة: يرتبط محققو ذواتهم بصداقات قليلة، ولكنها قوية، وعميقة وهي في المعتاد مع آخرين ممن يتصفون بتحقيق الذات. وبالطبع فهناك بعض المعجبين أيضاً، ولكن الطابع المميز لهذه العلاقات هو كونها ذات إتجاه واحد.

١٠ ـ الإبداع: يتصفون بالأصالة والإبداع بطرق تتجاوز الطرق الفنية التقليدية. وتعبر أنشطتهم وإنجازاتهم عن أصالة وجدة. ولا يخافون من إرتكاب الأخطاء في المواقف الجديدة.

١١ ـ الخلق أو الأسلوب الديمقراطي: يتصفون بالإنفتاح الكبير، والصراحة الحقة، والتلقائية في علاقاتهم مع الآخرين. ولا أثر لإحساسهم بالتفوق في تعاملهم مع الآخرين. أي أن طرقهم في التعامل مع الآخرين لا تعكس الشعور بالتفوق، أيا كان هؤلاء الآخرون.

١٢ ـ مقاومة التطبيع الثقافي: بسبب فرديتهم فهم يقاومون الضغوط التي تؤدي بمعظمنا إلى التسليم بقيمنا الثقافية. ورغم أنهم مستقلون بالفعل، إلا أنهم يتباهون بهذه الاستقلالية.

ليست هذه القائمة بالبسيطة، فكيف يمكن لأي شخص أن يكون كاملاً بهذه الكيفية؟ ليس من المفاجىء إذاً أن نسبة المحققين لذواتهم في أي مجتمع تقدر بواحد في المئة.

والمسار نحو تحقيق الذات طريق غير مباشرة. ولا يمكن الوصول إلى ذلك عبر المحاولة الواعية بالإثنتي عشرة نقطة المدونة أعلاه. بل إن السبيل إلى ذلك هو مراجعة الذات والتفاهم معها. فعليك أن تعتبر الخيارات والدوافع بصدق وأمانة. إختر، مع قبول درجة من المحاولة والخطأ، الأسلوب الأكثر إنسجاماً مع ذاتك. وإذا ما وجدت هذا النهج أو الأسلوب بالفعل فإن الصفات الإثنتي عشرة ستبدأ في الظهور بشكل طبيعي.

لا يحتمل أن يصبح معظمنا من المحققين لذواتهم كلية. ولكن من الممكن أن نحيا حياة أكثر فاعلية إذا ما كان لدينا إهتمام بأفكار ماسلو. قد لا يمكن تحقيق: «الخطة العظمى» ولكن بإمكاننا أن نحسن ونطور مواقف الحياة اليومية المتوالية إذا ما استخدمنا الأدوات النابعة من هذا الإتجاه.

ويمقارنة نظريتي روجرز وماسلو فإن من الواضح أنهما تختلفان في قضايا كثيرة. ومع ذلك فإنهما تشتركان في الكثير أيضاً. ويشمل علم النفس الإنساني، بوجه عام، مجموعة متنوعة من الإتجاهات والأفكار. ولكن هناك موضوعات بذاتها تعتبر عامة بالنسبة للجميع. والموضوعات التي يجمع عليها روجرز،

وماسلو تعد تمثيلاً جيداً للموضوعات التي يشترك فيها كل المنضوين تحت لواء علم النفس الإنساني.

يؤمن روجرز وماسلو وكل المختصين بعلم النفس الإنساني، عموماً، إيماناً راسخاً بالقوة الجوهرية للطبيعة الإنسانية، وخيريتها. فالإنسان يولد مزوداً بدوافع للنمو، والإبداع، والحب. ولديه قوة لتوجيه حياته الخاصة. وإذا ما توفرت البيئة المناسبة فإن كل الناس لديهم القدرة على تحقيق هذا الوعد.

وعلى أية حال فإن المتخصصين في علم النفس الإنساني يعتقدون بأن البيئة يمكن أن تكون ذات تأثير عظيم على نمو الفرد. وإذا ما كانت البيئة ضاغطة بشكل من الأشكال، كأن تقيده بالقواعد، وتعارض النمو الصحي والطبيعي لديه أو أن توجه نموّه في مسارات غير سليمة، فإن المسار الطبيعي لا يمكن تحقيقه. ويصبح الشخص عدوانياً، ودفاعياً في ظل ظروف كهذه. أما إذا كانت البيئة ملائمة للنمو، فإن القواعد تقوم على الحاجات الأساسية، وهناك تشجيع للنمو في مساراته الطبيعية، كما أن الأمانة والإنفتاح صفتان شائعتان. في مثل هذه البيئة يحقق الفرد إمكانياته الوراثية، ويصبح قوياً، وقادراً على توجيه ذاته.

لقد وجد أن هذه الفرضية الإيجابية عن الطبيعة الإنسانية ذات فعالية في مواقف كثيرة. ومن أمثلة ذلك ما وجده روجرز، وغيره من العاملين في ميدان علم النفس الإنساني أثناء تعاملهم مع كثير من الناس الذين يراجعونهم طلباً للمساعدة والعلاج النفسي، حيث يلح المعالجون على أن يتلمس عملاؤهم مواطن قوتهم، وأهدافهم الخاصة. إذ يجب عليهم أن يبحثوا بأنفسهم عن علاج لمشاكلهم. بإمكان عالم النفس أن يقدم المعونة. ولكنه لا يستطيع قيادة العميل إلى الإحساس بالصحة. يستجيب الكثيرون لهذا النوع من العلاج، ويبدو عليهم أنهم يحققون تقدماً ملموساً. وهناك إتجاه مواز يمكن أن يستخدم في مجال العمل. فإذا عومل المستخدَمون على أساس أنهم لا يتحملون المسؤولية، وكسالى، وكما لو أن دافعهم إلى العمل دافع مادي فقط فإنهم سيتصرفون ويعملون بما ينسجم وهذه التوقعات. وهذا ما يسمى بالتنبؤ المحقق للذات Self - fulfilling prophecy. ولعل هذا مما دعا ماسلو إلى وجوب توقع النشاط من قبل العاملين وأنهم مدفوعون بدوافع الإبداع والجمال، وكذلك لأجل المردود المالي. وإذا ما عوملوا

وفق هذا النمط فإنهم سيصبحون أصحاء نفسياً، وأكثر فاعلية في ميادين العمل. وقد وجد كثير من مدراء الإدارات أن هذا الأسلوب ذو مردود فعال. لا يمكن حل جميع مشاكل العالم بواسطة إفتراض فروض إيجابية عن الإنسان، ولكن كثيراً من هذه الفروض الإيجابية ذو دور إيجابي بالفعل.

يفترض علماء علم النفس الإنساني أيضاً أن الخبرات الذاتية (الشخصية) هي أهم الجوانب في كون الفرد إنساناً. ورغم أن خبرة الفرد الذاتية والخصوصية قد لا تعكس «عالم الواقع» بطريقة صحيحة فليس بإمكان هذا الشخص أن يتصرف إلا في ضوء خبرته الشخصية. والفهم الأمثل للسلوك الإنساني هو ذلك الذي يقوم على فحص ما يشعر الناس به وما يعتقدونه، وليس بمعرفة ما يجري فعلاً في البيئة المحيطة بهم.

إن دور العلم في دراسة علم النفس الإنساني محدود للغاية، حسب رأي أصحاب هذا الإتجاه. فهم مقتنعون بأن العلم، بطبيعته، موجه لدراسة الأشياء التي يمكن إخضاعها للملاحظة العامة والتحقيق. ولهذا السبب لا يمكن للعلم دراسة «الخبرة الذاتية» التي لا يمكن، طبقاً لتعريفها، أن تخضع للملاحظة أو المشاهدة العامة.

يمكن أن يتمخض العلم في المستقبل عن تصميم طرق يمكن بواسطتها معالجة الخبرات الشخصية، أما في الوقت الحاضر فإن العلم يقوم بهذه المهام بكيفية عقيمة جداً وبطرق غير مُرضية. ينبغي لنا أن نتجاوز العلم وأساليبه مؤملين أن يلحق العلم في ميادينا بالركب ذات يوم. والبديل هو التوقف عن دراسة الخبرة الذاتية، ولكن هذا من الأمور التي لا يقبل المختصون بعلم النفس الإنساني التفكير فيها. فعلم النفس الإنساني يعطي أهمية أولية لخيرية الفرد، وخيرية الإنسانية. وكل ما عدا ذلك فهو ثانوي.

وما أحوجنا في ظل اتجاه علم النفس الإنساني إلى دراسة شخصيات الزعماء والقادة والمصلحين والرواد من العرب والمسلمين، وكذا سير الأنبياء والرسل والخلفاء الراشدين للتأسي بهم والنسج على منوالهم في مجتمعاتنا.

التي يدرك الآخرون بها الفرد. وهناك تشجيع على الصراحة الخالصة وانتهاجها من طرف كل أفراد المجموعة. أما استجداء الشفقة فلا يحظى بأي تشجيع أو قبول. وأما الإستبصار والتعبير عن العواطف والإنفعالات فهي قضايا تحظى بالثناء.

والشخص الذي يجتاز العلاج الروجري بنجاح لا يكون على وفاق أو انسجام مع أولئك الذين كان يتفاعل معهم فيما مضى. فقد تنظر إليه هذه الفئة، التي تركها خلفه، على اعتبار أنه قد أصبح «انفعالياً بشكل مفرط» وأنه «لا يطيق صبراً على توافه الأمور»، وأنه «أقل استحقاقاً للثقة من ذي قبل»، وهكذا. والحق أن معظم الناس ليسوا مهيئين لقبول التغيرات الجذرية والكبرى في شخصيات أصدقائهم المحققين لذواتهم، والذين خبروا أساليب النقاش، والتحليل الروجري بنجاح. إن تغيرات كبرى كهذه تحمل تهديداً لغير المتصف بتحقيق ذاته.

قد تكون النتيجة ثورة كبرى في أسلوب حياة الشخص. وعلى سبيل المثال، قد يسعى جوناثان للتخلص من عمله المرهق حتى يلتحق بالتعليم الجامعي الذي كان يرغب فيه دائماً. ولكن العيش في ظروف اقتصادية أدنى قد لا يكون بالأمر المقبول لدى زوجته التقليدية. ولهذا فقد تتخذ علاقتهما منعطفاً خطراً. ولا تحدث التغيرات المتميزة للشخصية في فراغ. وعلى نفس الشاكلة فقد تتخلى لورا عن عملها مؤقتاً حتى تجد وقتاً للعناية بنفسها. ونتيجة لقيامها بهذا فإنها تكتسب وعياً وأحاسيس جديدة عن نفسها وعن الآخرين. وسيكون لهذا أثر عميق على زواجها وأمومتها. والعلاج النفسي الناجح يعني حدوث تغير.

واختصاراً، يرى الإتجاه الإنساني في المرض النفسي نمواً مهملاً ومعوقاً. وكذلك فإن لكل فرد نزوعاً لتحقيق ذاته. وعندما يقبض أو يتوقف النمو فإنه ينبغي إزالة المعوقات، حتى ولو كان هذا يعني إجراء تغيير عميق في النفس الإنسانية. ولهذا فيجب استعادة الإنسجام بين الذات والخبرة حتى يستأنف المرء حياته عبر «تيار الحياة الدافق». والضغوط الثقافية المقيدة، والمرهقة موجودة، وهي مستمرة في ممارسة هذا الدور الكابح. ومقاومة الضغوط أساسية لنمو الذات المتكاملة. يوفر العلاج النفسي الإنساني المناخ لوصول الفرد إلى ذاته الحيوية والدينامية والإنفعالية التي تم تعويقها مؤقتاً.

الإتجاه الحيوي (البيولوجي):

يعتبر هذا الإتجاه أكثر الإتجاهات قدماً وقبولاً في مجال المرض النفسي، مقارنة بأي اتجاه آخر. وأكبر أشكال جاذبيته الواضحة تظهر في مفهوم «المرض». والأمراض غير شخصية، إنها تصيبنا، ولكن لا شأن لها بنا على المستوى الشخصي، فهي مفروضة علينا، فنحن لا نختار أن نصبح مرضى. وما دام المرض النفسي شبيه بالمرض العضوي فإن أفضل الطرق لعلاجه هي تلك التي تعتمد على جهود المهنيين في مجال الرعاية الصحية.

ومسؤولية الشفاء ليست بيد المريض بل بيد المعالج.

والواقع أن مضامين المرض النفسي بهذه الكيفية تنبثق عن الفكرة التي مفادُها أن العوامل التي تسيطر عليها الجوانب الحيوية هي المحددات الأساسية للإضطرابات النفسية. أي أن التفسير يكمن بالذات في الوراثة، والجوانب المتصلة بوظائف الأعضاء والجهاز العصبي، وكذلك في الجوانب الكيميائية الحيوية. ونسمع على المستوى العادي وغير المتحذلق تعبيرات تشير إلي الأسس الحيوية، وهي تستخدم كتفسير لأعراض بعض الأمراض النفسية. ومن الأمثلة الشائعة لذلك قول بعضهم: «إن أعصابي تالفة». فكر بهذا التعبير لبعض الوقت. إنه يعني ضمنياً أن «الأعصاب التالفة» هي السبب، والتفسير للسلوك النفسي المرضي الشاذ والغريب. وليس ثمة مسؤولية شخصية تترتب على حدوثه.

إن المرض ـ أو التفسير ذا المنطلق الطبي للمرض النفسي ـ يعد من القضايا الراسخة. ويرجع تاريخ المحاولات لتصنيف الأعراض في مداها الواسع إلى فترة لا تقل عن ١٥٠ عاماً. وتمخضت المحاولات عن نظام للتصنيف المحكم والمستخدم اليوم على نطاق واسع. ومن المهم أن نعي أن هذا المخطط التصنيفي هو حصيلة الرأي الحيوي، أو الطبي في الأمراض النفسية. يستخدم أصحاب الإتجاهات الأخرى نفس المصطلحات تسهيلاً للفهم، ولكنهم غير متقبلين لها، وبالأخص الإنسانيون (الذين يحطون من شأن النعوت) والسلوكيون (الذين ينكرون أهمية الديناميات اللاشعورية، والعوامل الحيوية) وأصحاب النظريات المعرفية (والذين هم أكثر نشاطاً في العملية العلاجية منها في التشخيص).

قائمة فئات التصنيف العيادي للأمراض النفسية :

١ ـ التأخر العقلي : Mental Retardation

هناك مجموعة متنوعة من الأعراض المتزامنة التي تشملها هذه الفئة، وتتعلق كلها بما هو دون المستوى من الأداء العقلي في مجالات التعلم، والتكيف الإجتماعي، والنضج. ويمكن أن تكون الإصابة راجعة إلى واحد من عدة عوامل كالعدوي، وأمراض المخ، وما يتصل بالظروف غير الطبيعية التي تظهر في شذوذ الصبغيات، أو الحرمان البيئي.

٢ ـ الأعراض العضوية المتزامنة لاختلال المخ (تقارنات علل المخ) : Organic Brain Syndromes

يوجد داخل هذه الفئة العامة عدد من الأعراض المتزامنة، والمتصلة على وجه الخصوص بالإختلال الوظيفي للدماغ، والذي يرجع لأذى يلحق بالأنسجة أو بنية المخ. ومن جملة الفئات الفرعية خبل الشيخوخة Senile dementia، وذهان الخمر Alcoholic psychosis، وزهري (سفلس Syphilis) الجهاز العصبي المركزي. وتتأثر كثير من الخصائص البشرية كالذكاء، والذاكرة، والحالة الإنفعالية بهذه الأنواع من الإختلال المخي.

٣ ـ الذهان الذي لا يعزي للحالة العضوية (الذهان غير العضوي - Non organi psychosis): هناك أربع فئات فرعية داخل هذه الفئة العامة: الفصام، الإضطرابات العاطفية، حالات الجنون الهذائي (الحالات البارانية) paranoid States، والإكتئاب الذهاني psychotic depression. وهذه كلها اضطرابات تشمل قدرة الشخص بشكل حاد، وتستلزم عادة التحويل إلى المؤسسات المتخصصة.

٤ ـ الأعصبة : Neuroses:

هناك بضعة تمييزات داخل هذه الفئة الرئيسية. ومن بينها تقارن، أو مجموعة أعراض متزامنة يشملها مصطلح عصاب القلق Anxiety neurosis، ورد الفعل التحولي Conversion reaction والرهاب، وردود أفعال الوسواس القهري، والإكتئاب العصابي Neurotic depression. والخاصية الأساسية للعصاب هي القلق الشعوري، أو اللاشعوري، دون تشويه كبير للواقع.

٥ ـ اضطرابات الشخصية، وغيرها من الإضطرابات النفسية غير الذهانية:

تشمل هذه المجموعة من الأعراض المتزامنة عدة اضطرابات لا يرتبط أي منها بالآخر. ومن ذلك اضطرابات الشخصية، والإنحرافات الجنسية، وإدمان الخمر، وتعاطي المخدرات بإفراط. وتتصف هذه الإنحرافات جميعها بأن لها طابعاً سلوكياً يستأهل العقاب من المجتمع وبالأخص من قبل أعضائه المكلفين بالضبط والرقابة.

٦ ـ العلل أو الإضطرابات النفسية العضوية psychophysical disorders:

تقوم هذه الفئة على ردود أفعال تتضمن تغيرات فعلية في النشاط الحيوي للجسم، وتنجم عن عدم القدرة على التصرف في الشؤون الشخصية أو فيما يتعلق بالعلاقات مع الآخرين. والأساس في الفئات الفرعية هو الجهاز العضوي المصاب، كما هي الحال في اعتلال الأوعية الدموية بالقلب Cardiovascular، والجلد، والمعدة والأمعاء، والجهاز التنفسي. وتعد هذه الأنواع من ردود الأفعال شائعة، وكثيراً ما يساء تشخيصها باعتبارها أمراضاً أو إصابات عضوية، بدلاً من تشخيصها على أساس أنها نفسية ـ عضوية (نفسجسمية) أو سيكوسوماتية.

٧ ـ أعراض خاصة:

تشمل هذه الفئة أعراضاً متنوعة ليست ناتجة عن أمراض عضوية. وهي تشمل آلام الرأس واضطرابات الكلام والنوم، والتبول اللاإرادي Enuresis، والتقلص اللاإرادي في عضلات الوجه Tics.

٨ ـ الإضطرابات الموقفية العابرة Transient situational disturbances:

(تستخدم هذه الفئة في الولايات المتحدة الأمريكية فقط):

تشمل هذه الفئة ردود أفعال التكيف لمختلف المراحل في دورة الحياة: الرضاع، والطفولة، والمراهقة، والرشد، والشيخوخة.

٩ ـ الإنحرافات السلوكية في الطفولة والمراهقة (تستخدم في الولايات المتحدة فقط):

تشمل الفئات الفرعية المختلفة عدداً من ردود الأفعال المعبرة عن تدهور في السلوك ومن ذلك فرط النشاط والحركة، والهرب، وردود الأفعال العدوانية

اللاإجتماعية، وردود الأفعال المتعلقة بجنوح الجماعات.

١٠ ـ حالات تخلو من العلة النفسية الظاهرة، وحالات غير محدودة (تستخدم في الولايات المتحدة الأمريكية فقط):

تشمل هذه الفئة سوء التكيف الإجتماعي (كسوء التكيف الزواجي والمهني) دون وجود أعراض واضحة حسب التشخيص الطبنفسي.

يقوم هذا النظام التصنيفي المحكم على مقدمة فحواها أن تشخيص المنظومة النفسية للمريض يخدم غاية بذاتها. ورغم أن هناك جدلاً هائلاً إلا أن المتفق عليه عادة هو أن إجراءات التشخيص بحرص تضمن الإستخدام لطرق سليمة في علاج الأعراض التي يعاني منها المريض. والمبرر لهذا هو أن هناك أوجه شبه كثيرة بين المرضى الذين يتم تصنيفهم في فئة تشخيص واحدة. والقول بأن مريضاً ما يقع في فئة معينة له مضامين علاجية هامة. فالشخص الذي يصنف على أن لديه اكتئاباً ذهانياً سيرضي له، على الأرجح بالعلاج الكهربائي المصسرب بالـ... (عارض الصدمة الكهربائية)، إما إذا شخص كفصامي فسيعطي عقاقير مهدئة قوية. ومن الوظائف الأخرى لدقة التشخيص أنه يمكن المعالج من التنبؤ بالنتيجة المحتملة للمرض. بناء على نوع التغير والتقدم الذي أحرزه مريض آخر. ويمثل هذا البحث عن تشابه الأعراض تعارضاً واضحاً مع موقف الإتجاه الإنساني الذي يؤكد على فردية الشخص.

ـ الإتجاه الحيري وأسلوب العلاج النفسي:

بعد استكمال الدراسة المستقصية للحالة، بما في ذلك الفحص الجسمي التفصيلي، والتقويم السيكولوجي عن طريق اختبارات الشخصية، والمقابلة الشخصية ـ بعد هذا يأتي التشخيص، حسب فئات التشخيص المقبولة والتي عُرضت سابقاً. وبعد ذلك يتم تحديد العلاج المناسب على أساس التشخيص. وأخيراً، تكون هناك توصية بكيفية إعطاء الجرعات ومدتها، ومسار العلاج عموماً. وقد يستدعي هذا تجاوز فئات من الأشخاص من خارج نطاق الهيئة أو المؤسسة الطبنفسية.

ـ أنواع العلاج الطبي:

تؤثر كل أشكال العلاج التي سنعرضها هنا في الحالة العضوية للمريض

ووظائف أعضائه أي أن أثر العقار يؤدي مفعوله على مستوى الأداء الحيوي، الذي يؤثر بدوره على المستوى النفسي أو السلوكي. ومن المهم أن نتذكر أنه لا يوجد لكل السلوك غير العادي أساس حيوي. ومع ذلك فإن تبدل الحالة الحيوية ـ العضوية (Biophysical) للمريض قد يجعله قادراً على التصرف بشكل عادي، أو يمكّنه على الأقل من المشاركة في العلاج النفسي، الذي يصبح في حكم المستحيل دون هذه المشاركة. وسنتعرض لاثنين من أنواع العلاج الحيوي العضوي، واللذين يعتبر استخدامهما شائعاً في الفترة المعاصرة، وهما العلاج الكيميائي Chemotherapy والعلاج الكهربائي ECT.

١ ـ **العلاج الكيميائي**: ظل استخدام الأدوية في العلاج النفسي محدوداً حتى سنة ١٩٥٢. فقد وجد آنذاك أن هناك نوعين من المهدئات Tranquilizers. وهما «الريسبيرين» و «الكلوربرومازين»، يؤديان إلى تأثير مهديء بالنسبة للمرضى الذي يعانون من فرط النشاط. وطورت منذ ذلك الوقت كثير من العقاقير الجديدة لاستخدامها في علاج الأمراض النفسية. وترتب على ذلك انخفاض معدل الدخول إلى المستشفيات، مثلما قلت مدد الإقامة فيها.

لا شك أن «المهدئات Tranquilizers» هي أشهر أنواع الأدوية الطبنفسية. وهي تستعمل في علاج القلق والنشاط الفارط، اللذين يتشابهان في كثير من الأعراض المتزامنة. وللمهدئات تأثيرها المباشر على الوظائف الإنفعالية والحركية. ومن المألوف ألا تكون هناك إعاقة كبيرة للأداء الفكري. سنتعرض لنوعين رئيسيين من الأدوية التي تقع في فئة المهدئات، وسنناقش التطبيقات التي توضح أثر كل منهما.

يعتبر «الكلوربرومازين» ومشتقاته أكثر أنواع العقاقير استخداماً لعلاج الفصام. والفصام يتحدد بوجود بعض أو كل الأعراض التالية:

١ ـ الإنغماس في التخيل هروباً من الواقع، والتقوقع أو الإنكفاء على الذات Autism، والإنعزال عن الحقائق المعاشة.

٢ ـ سيطرة أنماط اتصال مشوشة، و/أو غريبة.

٣ ـ اضطراب انفعالي ـ استجابة عاطفية محدودة.

٤ ـ أوهام (معتقدات خاطئة) وهلوسات (إدراك ظواهر غير موجودة) و/أو سلوك الإحساس بالخدر (العجز النفسحركي).

٥ ـ تشويه إدراك الذات وإدراك الآخرين.

هناك عدة أنواع من الفصام، والإنتقال من شكل ما إلى الآخر من الأمور الشائعة جداً، أو أن هذا هو ما يحدث على الأقل في المراحل المبكرة من المرض الذهاني. كان التكهن بإمكانية الشفاء ضعيفاً في الفترة السابقة على العلاج الكيميائي. أما في الفترة المعاصرة فإن ٥٠٪ من نزلاء المستشفيات المصابين بالفصام يغادرونها دون أن يرجعوا إلى المستشفى مرة أخرى. ولكن كلما طال أمد الإضطراب كلما كان أقل استجابة للعلاج.

يستخدم الكلوربرومازين لخفض مستوى نشاط الشخص الفصامي حتى تقل عدوانيته، ولمساعدته على النوم. وفي الحالات المتطرفة فإن الجرعة التي تعطي للمريض تكون ٥٠ ملجم. وتعطي كل نصف ساعة أو ساعة إلى أن يهدأ الشخص، أما في الحالات الأقل تطرفاً فإن الجرعات التي تصرف تكون قليلة والهدف منها هو تهيئة الشخص ليكون أكثر قابلية لشكل ما من أشكال العلاج النفسي. والعلاج الكيميائي في هذا الموقف ليس سوى مرحلة من مراحل عملية العلاج.

وهناك مهدىء طبيعي آخر يسمى بكربونات الليثيوم Lithium carbonate، استخدم بنجاح في علاج الإضطرابات الإنفعالية ـ أي الذهان الذي ينتاب المستوى الأدنى من العمليات الوجدانية. ومن المألوف أن الإضطرابات في هذه الفئة تتميز بنوبات متعاقبة من استثارة الهوس والإكتئاب. ويمر بعض المرضى بنوبات متكررة من نوع واحد فقط، إما من الإبتهاج أو الكآبة. ويمثل حدوث هذه النوبات دورياً القاعدة، لا الإستثناء. وقد برهن استعمال الليثيوم على فعاليته في تخفيف حدة مرحلة الهوس المميزة لهذا الإضطراب الذهاني.

أما عن الأعراض المألوفة بين المصابين بالهوس فهي تشمل الإبتهاج، والنشاط الفارط، وسرعة توارد الأفكار، وقلة النوم، وإصدار الأحكام الخاطئة،

والعدوان. ألقت شرطة المرور القبض، ذات مرة، على رجل، كان يعاني من الهوس، بسبب السرعة الزائدة في قيادة سيارته. ويرر موقفه بأنه كان يحاول الهرب من نطاق سرعة الضوء بين الأرض وكوكب الزهرة. تستدعي حال معظم المصابين باضطرابات وجدانية رعاية مؤسسية، وذلك لأن أحكامهم وتصرفاتهم الخاطئة و/ أو كآبتهم العميقة تمثل خطورة كبرى لهم ولعائلاتهم. تتعرض الخطط والمشاريع الإقتصادية الواسعة للدمار وإفلاس عائلات هذه الفئة، وقد تؤدي الكآبة إلى الإنتحار.

قد يؤدي استعمال الليثيوم إلى نتائج مرضية في مدة تتراوح بين أسبوع وثلاثة أسابيع. ولكن مفعوله الكيميائي غير معروف بالتحديد. يتطلب إعطاء الليثيوم إشرافاً طبياً مكثفاً، وقد تكون لهذا الدواء آثار جانبية سيئة. ولهذا السبب فإن الرعاية المؤسسية هي البديل المفضل، إذا ما كانت الرقابة المحكمة في حيز الإمكان.

ويوجد اليوم حوالي خمسة وسبعون نوعاً من المهدئات، وخمسة وعشرون نوعاً من العقاقير المضادة للكآبة، وخمسين نوعاً من العقاقير المسكنة Sedatives، وخمسة وستين نوعاً من المنشطات Stimulants، وخمسة عشر نوعاً من مضادات التشنج، وكثير غيرها من المهلوسات المستخدمة في علاج الأمراض النفسية المختلفة. وقد حقق العلاج الكيميائي تقدماً ملموساً منذ سنة ١٩٥٢. وقد برهنت معظم الدراسات على جدوى استعمال الأدوية في العلاج الطبنفسي. وهناك اهتمام كبير بمشكلة «الفعالية في مقابل الضرر»؛ أو ما يمكن التعبير عنه بالقول: كيف يمكن للطبيب الموازنة بين الآثار الإيجابية للأدوية من جهة، والتعقيدات البيولوجية الناجمة عن تعاطيها، من جهة أخرى؟ ومن العوامل ذات التأثير الأبعد، والتي يبدو أنها تؤثر على رد الفعل للمواد الكيميائية تلك العوامل النفسية الإجتماعية، مثل اعتقاد المريض بأن لدواء معين مفعولاً خاصاً لشفائه، ومثل الإستجابة العاطفية للطبيب الذي يصرف الدواء. وإذا ما نظرنا إلى العلاج الكيميائي واضعين نصب أعيننا هذه الإعتبارات فإنه يصبح قضية بالغة التعقيد.

٢ث العلاج الكهربائي: بدأ استخدام العلاج الكهربائي ـ الذي يؤدي إلى

تشنجات كبرى لدى المرضى بالإضطرابات الإكتئابية - بدأ في التناقص مع حلول العلاج الكيميائي.

وعلى أية حال فاستعماله ما زال سارياً كاختيار بديل بالنسبة لكثير من الأطباء النفسيين، وسبب ذلك هو تاريخ نتائجه المشجعة. وباختصار تتضمن هذه العملية توصيل قطبين كهربائيين، وربطهما برأس المريض، مع إعمال التيار الكهربائي بمعدل 70 إلى 130 فولت، لمدة جزء من الثانية. ويتلو ذلك حدوث تشنج قاس، وذلك ما يظهر في انقباض البدن وتخشبه، وما يتلو ذلك من حركات ارتعاش سريعة، وفقدان الوعي في النهاية. وعندما يصحو المريض فإنه يصبح مشوش الذهن مؤقتاً، وكثيراً ما يشكو من ألم في عضلاته، ولا يتذكر التقلصات التي انتابت بدنه، إطلاقاً. ومن المعتاد أن يمر المريض بثلاث جلسات - كهربائية - أسبوعياً. ويستمر هذا العلاج لمدة تتراوح بين أسبوعين، وستة أشهر.

وكثيراً ما تكون الإستجابة للعلاج جيدة بالنسبة لمن يعانون من الإكتئاب العميق. وفيما يبدو فإن التشنجات تخفف من عملية الإكتئاب أو تزيلها. ومن الأمراض التي تستحق النقاش ما يسمى بالإنقباض النفسي أو السوداوية (الميلانخوليا النكوصية: Involutional Melancholia). والأشخاص الذين يشخصون على أساس أنهم مصابون بالإنقباض النفسي النكوصي يكونون في العادة في مرحلة العمر الحرجة التي يمرون فيها بتغيرات كبرى (أواخر الأربعينات بالنسبة للنساء، وأواخر الخمسينات بالنسبة للرجال). فهم يشعرون بالقلق، والإضطراب، ويقعون فريسة التفكير في الموت، ويبالغون في الإهتمام بوظائف أجسامهم، مثلما يشعرون بالإحباط والتشاؤم، وتسهل استثارتهم، ويكونون غير قادرين على النوم، ومكتئبين. ومن الظواهر الشائعة أيضاً تعرضهم للهلوسات والأوهام، وكذلك لفقدان الوزن، والإصابة بالجفاف، ويوجون إلى أنفسهم بأن أجسامهم بدأت تتهرأ وتتحلل كعقاب رباني لكونهم آثمين، ويكون خطر الإنتحار كبيراً. وبسبب هذه الخطورة فالمعتاد أن المصابين بالذهان النكوصي تتم رعايتهم داخل المستشفيات النفسية. ومن المألوف في هذه الأحوال استخدام العلاج الكهربائي حتى تزول الكآبة، وأعراضها المصاحبة. وكثيراً ما يعبر المرضى في فترة العلاج بالكهرباء عن

إحساسهم بالنشاط والخفة، وفقدان الذاكرة.

يستعمل العلاج الكهربائي مع من يعانون من الإنقباض النفسي - الإكتئابي النكوصي لسببين. أولاً: هناك حاجة ماسة إلى استخدام علاج سريع، ولا يمثل خطراً أو تهديداً لسلامة المريض، خصوصاً وأن الوهن الجسمي يتقدم بسرعة كبيرة وأن إمكانية الإنتحار قائمة. أما السبب الثاني فيرجع إلى طبيعة الخصائص المميزة لشخصيات معظم المصابين بالإنقباض النفسي النكوصي. ذلك أن هذه الخصائص تجعل من المستبعد استخدام وسائل علاجية غير قوية كالعلاج النفسي. فهؤلاء الأشخاص يفتقرون إلى الإستبصار، ومعاييرهم الأخلاقية متطرفة، ويقظة ضمائرهم مفرطة. لا يشعرون بالأمان، بل تسيطر عليهم الوساوس والتدقيق في التوافه والتفاصيل. ويعتبر تقدمهم في العمر من العوامل الدالة، لأن المرضى الذين تتعرض شخصياتهم لتغيرات عميقة لا يرحبون بهذه التغيرات لا سيما إذا كانت أحلامهم وطموحاتهم محبطة بحيث لم يتحقق منها شيء يذكر، ولا يبدو أنه سيتحقق شيء منها في المستقبل.

وما يتضح من شواهد البحوث هو أن فاعلية العلاج الكهربائي مقتصرة على المصابين بالإكتئاب. واستخدام هذا النوع من العلاج مع أمراض أخرى - غير الإكتئاب - يؤدي إلى نتائج محدودة، أو نتائج سلبية. يعاني معظم المرضى من فقدان الذاكرة عقب العلاج الكهربائي. وهذه حالة مؤقتة ولكنها قد تكون مصدر ضيق وانزعاج بالنسبة لأولئك المرضى الذين يحاولون عبثاً الإرتباط بمجريات الأمور في بيئاتهم، والتيقظ لما يجري فيها. ليست هناك خبرات ألم للمريض أثناء سريان التيار الكهربائي في بدنه، ومع ذلك فغالباً ما يشعر بالصداع حالما يستعيد وعيه، بالإضافة إلى إحساس بآلام جسمية تسري في أوصاله، وإحساس غامض بالامتهان والإذلال Humiliation. فرغم ما يعنيه توظيف العلاج الكهربائي في محاولات تهدف إلى استعادة المريض لفعاليته إلا أنه يسلبه الإحساس باعتزازه، وكبريائه. إن تعرض الشخص لنوبات تشنج كبرى[1] من الأمور المشوبة بنظرة اجتماعية ثقافية دونية، ومعظم المرضى على وعي وبينة من هذه العملية، رغم

---

(١) Grand mal convulsion.

أنهم لا يتذكرون الخبرة التي مروا بها أثناء تعرضهم لأثر الصدمة الكهربائية.

ثمة أنواع أخرى كثيرة من الأمراض النفسية تعالج بواسطة أدوية حيوية مادية. فالعلاج بالفيتامينات قد أعان بعض المرضى على استعادة صحتهم، بما مكنهم من أن يحيوا حياة منتجة، تحققت فيها ذواتهم. ولسوء التغذية متعلقاته السلوكية مثل حدة الطبع، والحساسية المفرطة، اللتين تتميزان باستجابتهما القوية للتغير في نظام التغذية. وهناك مجموعة من البحوث الهامة في مجال الطب الصناعي حول آثار المبيدات الحشرية Pesticides وغير ذلك من مخاطر التصنيع على الإستقرار النفسي للعمال المعرضين، بطريقة غير مقصودة، لهذه المواد الكيميائية. إن العلاقة الوثيقة بين العمليات الجسمية والنشاط النفسي تتضمن أن للإتجاه الحيوي إسهاماً متميزاً في علاج الأمراض النفسية.

خلاصة القول أن السلوك غير السوي يُعتبر مرضاً من وجهة نظر الإتجاه الحيوي. ويؤكد هذا الإتجاه بقوة على ميادين الطب، والكيمياء الحيوية، وعلم الوراثة. وكالحال بالنسبة للطب العضوي فإن وجهة النظر النفسية الحيوية تنحو إلى تصنيف الأعراض لغرض توصيف العلاج والتنبؤ بالنتائج. ثمة ادعاء بأن العوامل الحيوية تلعب دوراً حاسماً أو دوراً تعويضياً في اكتساب المرض النفسي. وتنطبق هذه الفرضية النابعة من «علم أسباب الأمراض العضوية Organic etiology». تنطبق منطقياً على عملية العلاج، حيث تستخدم الأدوية، والصدمات الكهربائية، والجراحة أيضاً لتعديل، أو خفض، أو زيادة عناصر الأداء النفسي.

مصادر الكتاب

- أولاً: المصادر العربية
- ثانياً: المصادر الأجنبية

مصادر الكتاب

أولاً: المصادر العربية:

١ ـ أحمد عزت راجح (١٩٦٤) الأمراض النفسية والعقلية: أسبابها وعلاجها وآثارها الاجتماعية، القاهرة: دار المعارف.

٢ ـ أحمد عزت راجح (١٩٨٣) أصول علم النفس، القاهرة: دار المعارف، الطبعة (١٣).

٣ ـ أحمد عكاشة (١٩٩٢) الطب النفسي المعاصر، القاهرة: الأنجلو المصرية.

٤ ـ أحمد محمد عبد الخالق (١٩٩٣) أصول الصحة النفسية، الإسكندرية دار المعرفة الجامعية، الطبعة الثانية.

٥ ـ الفت محمد حقي (١٩٩٣) الاضطراب النفسي: علم النفس الإكلينيكي، الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.

٦ ـ اليزابيت موسون (١٩٨٩) نظريات حديثة في الطب النفسي، (ترجمة) نبيل حسين آغا ومحمد بدوي، (مراجعة): محمد أحمد النابلسي، بيروت: دار النهضة العربية.

٧ ـ بيار مارتي (١٩٨٧) الحلم والمرض النفسي والنفسدي، طرابلس: مركز الدراسات النفسية والنفسية الجسدية.

٨ ـ بيار مارتي، م. فان، م. دوميزان، محمد أحمد النابلسي (١٩٩٠). بسيكوسوماتيك الهيستيريا والوساوس المرضية: (حالة «دورا» بين فرويد ومارتي). (ترجمة) غزوى نابلسي، (مراجعة) محمد أحمد النابلسي، بيروت: دار النهضة العربية.

٩ ـ جوليات روتر (١٩٧٦) علم النفس الإكلينيكي، (ترجمة) عطية محمود هنا، (مراجعة) محمد عثمان نجاتي، الكويت؛ دار القلم.

١٠ ـ جوردون ر. أمسلي، وليام إ. قلاسمان، بول هـ. هيرشورن، جوديث كيلي وآلين (١٩٩٣) اتجاهات علم النفس المعاصر، (ترجمة) عبد الله أمحمد عريف، (مراجعة) بشير الشيباني، بنغازي: منشورات جامعة قار يونس.
١١ ـ حامد عبد السلام زهران(١٩٧٨) الصحة النفسية والعلاج النفسي، القاهرة: عالم الكتب، الطبعة الثانية.
١٢ ـ دافيدوف شيهان (١٩٨٨) مرض القلق، (ترجمة) عزت شعلان، الكويت: سلسلة عالم المعرفة (١٢٤).
١٣ ـ ريتشارد سوين (١٩٧٩) علم الأمراض النفسية والعقلية، (ترجمة) أحمد عبد العزيز سلامة، القاهرة: دار النهضة العربية.
١٤ ـ سعد جلال (١٩٧٠) في الصحة العقلية: الأمراض النفسية والعقلية والانحرافات السلوكية، القاهرة: دار المعارف.
١٥ ـ صلاح مخيمر (١٩٧٢) مدخل إلى الصحة النفسية، القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.
١٦ ـ عبد الرحمن عيسوي (١٩٩٢) في الصحة النفسية والعقلية، بيروت: دار النهضة العربية.
١٧ ـ عبد الستار إبراهيم، عبد العزيز بن عبد الله الدخيل، رضوى إبراهيم (١٩٩٣) العلاج السلوكي للطفل: أساليبه ونماذج من حالاته، الكويت: سلسلة عالم المعرفة (١٨٠).
١٨ ـ عبد العزيز القوصي (١٩٥٢) أسس الصحة النفسية، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.
١٩ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٨٧) دراسة عاملية ومنهجية مقارنة للقلق لدى بعض الفئات الكلينيكية، رسالة دكتوراة ـ غير منشورة ـ جامعة الاسكندرية: كلية الآداب.
٢٠ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٩٠) خبرات الطفولة وعلاقتها بالسلوك العدواني وسوء التوافق: مشكلات التكيف، (بحث منشور) ضمن بحوث مؤتمر الانحراف والعنف في المجتمع المصري، الاسكندرية: الجمعية المصرية للطب والقانون.

٢١ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٩٢) حدود العلاج النفسي وواقعه، (محاضرة عامة) القيت في ١٩٩٢/٢/١٣ ضمن برنامج الموسم الثقافي لمركز الدراسات النفسية والنفسية الجسدية (م. د. ن)، طرابلس: الجامعة اللبنانية، كلية الآداب.
٢٢ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٩٢) سيكولوجية العلاقة بين مفهوم الذات والاتجاهات، بيروت: دار النهضة العربية.
٢٣ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٩٣) الشخصية النرجسية في استوائها وسوئها: دراسة في مفهوم النرجسية (أطراه النظرية ـ محاته ـ أسلوب قياسه)، الإسكندرية: جامعة الإسكندرية، إصدارات كلية الآداب.
٢٤ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٩٣) الممارسات الوالدية وأثرها على الصحة النفسية، (محاضرة عامة) ألقيت في ١٩٩٣/٥/١٣ ضمن برنامج الموسم الثقافي لجامعة بيروت العربية. لبنان: بيروت.،
٢٥ ـ عبد الفتاح محمد دويدار (١٩٩٣) تقنيات دراسة الحالة في العيادة النفسية، في الثقافة النفسية، يصدرها مركز الدراسات النفسية والنفسية ـ الجسدية، بيروت: دار النهضة العربية، العدد (١٤) المجلد الرابع.
٢٦ ـ عثمان لبيب فراج (١٩٧٠) أضواء على الشخصية والصحة العقلية، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.
٢٧ ـ عزيز فريد (١٩٦٤) الأمراض النفسية العصابية، القاهرة: الشركة العربية للطباعة والنشر.
٢٨ ـ عطوف محمود ياسين (١٩٨١) علم النفس العيادي، بيروت: دار العلم للملايين.
٢٩ ـ عطية محمود هنا، محمد سامي هنا (١٩٧٣) علم النفس الإكلينيكي، القاهرة: دار النهضة العربية.
٣٠ ـ عمر شاهين، يحيى الرخاوي (١٩٧٧) مبادىء الأمراض النفسية، القاهرة: مكتبة النصر الحديثة، الطبعة الثالثة.
٣١ ـ فرج عبد القادر طه (١٩٧٩) الشخصية ومبادىء علم النفس، القاهرة: مكتبة الخانجي.

٣٢ ـ فرج عبد القادر طه وآخرون (١٩٨٧) معجم علم النفس والتحليل النفسي، بيروت: دار النهضة العربية.
٣٣ ـ فرج عبد القادر طه (١٩٨٨) المجمل في علم النفس والشخصية والأمراض النفسية، القاهرة: الدار الفنية للنشر والتوزيع.
٣٤ ـ كالڤين هول، جاردنر لندزي (١٩٧١) نظريات الشخصية، (ترجمة) فرج أحمد فرج، قدري محمود حفني، لطفي محمد فطيم، (مراجعة) لويس كامل مليكة، القاهرة: الهيئة المصرية العامة للتأليف والنشر.
٣٥ ـ كمال دسوقي (١٩٧٤) علم الأمراض النفسية، بيروت: دار النهضة العربية.
٣٦ ـ كولز (١٩٩٢) المدخل إلى علم النفس المرضي الإكلينيكي، (ترجمة) عبد الغفار الدماطي، ماجدة حامد، حسن علي حسن، (مراجعة) أحمد عبد الخالق، الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
٣٧ ـ لويس كامل مليكة (١٩٧٧) علم النفس الإكلينيكي، القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب.
٣٨ ـ ماهر محمود عمر (١٩٨٩) المقابلة في الإرشاد والعلاج النفسي، الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
٣٩ ـ محمد أحمد النابلسي (١٩٨٧) الأمراض النفسية وعلاجها: دراسة في مجتمع الحرب اللبنانية، طرابلس: مركز الدراسات النفسية والنفسدية، الطبعة الثانية.
٤٠ ـ محمد أحمد النابلسي (١٩٨٨) فرويد والتحليل النفسي الذاتي، بيروت: دار النهضة العربية.
٤١ ـ محمد أحمد النابلسي (١٩٨٨) الطب النفسي ودوره في التربية، بيروت: دار النهضة العربية.
٤٢ ـ محمد أحمد النابلسي (١٩٨٩) أصول ومبادىء الفحص النفسي، لبنان: جروس برس.
٤٣ ـ محمد أحمد النابلسي (١٩٩١) مبادىء العلاج النفسي ومدارسه، بيروت: دار النهضة العربية.
٤٤ ـ محمد أحمد النابلسي (١٩٩٤) طوارىء الطب النفسي، في مجلة الثقافة

النفسية، مركز الدراسات النفسية والنفسية ـ الجسدية، بيروت: دار النهضة العربية، العدد (١٧) المجلد الخامس، (ص ص ١٢٨ ـ ١٥٦).
٤٥ ـ محمد أحمد غالي، رجاء محمود أبو علام (١٩٧٤) في علم النفس الإكلينيكي والمرضي: القلق وأمراض الجسم، دمشق.
٤٦ ـ محمد حمدي حجار (١٩٩٠) العلاج النفسي الذاتي بقوة التخيل، الرياض: المركز العربي للدراسات الأمنية والتدريب.
٤٧ ـ محمد عبد الظاهر الطيب (١٩٨١) العُصاب القهري وتشخيصه باختبار تفهم الموضوع، القاهرة: دار المعارف.
٤٨ ـ محمد علي محمد، علي جلبي، سناء الخولي، سامية جابر (١٩٨٤) دراسات في علم الاجتماع الطبي، الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
٤٩ ـ محمد عماد الدين إسماعيل (١٩٥٩) الشخصية والعلاج النفسي، القاهرة: مكتبة النهضة المصرية.
٥٠ ـ محمد كمال قاسم (د. ت) طب النفس، القاهرة: مكتبة الفجالة.
٥١ ـ محمود السيد أبو النيل (١٩٩٤) الأمراض السيكوسوماتية، بيروت: دار الهضة العربية، (المجلد الأول والثاني).
٥٢ ـ مصطفى حجازي (د. ت) أصول الممارسة النفسانية، بيروت: دار الطليعة.
٥٣ ـ مصطفى خليل الشرقاوي (د. ت) علم الصحة النفسية، بيروت: دار النهضة العربية.
٥٤ ـ مصطفى زيور (١٩٩٢) في النفس، بيروت: دار النهضة العربية.
٥٥ ـ مصطفى سويف (١٩٨٥) علم النفس الإكلينيكي: تعريفه وتاريخه، (في) مصطفى سويف (محرر) مرجع في علم النفس الإكلينيكي، القاهرة: دار المعارف، (ص ص ٥ ـ ٥٠).
٥٦ ـ نعيم الرفاعي (١٩٩٣) الصحة النفسية: دراسة في سيكولوجية التكيف، دمشق: منشورات جامعة دمشق، الطبعة التاسعة.
٥٧ ـ وليم الخولي (١٩٧٦) الموسوعة المختصرة في علم النفس والطب العقلي، القاهرة: دار المعارف بمصر.

ثانياً: المصادر الأجنبية:

58 - Adesso V. j (1990) Habit disorders. In A. S. Bellack, M. Hersen & A. E. Kazdin (Eds) International Handbook Of Behaviour Modification And Therapy. (2nd Ed.). New York: Plenum Press.

59 - American Psychatric Association. (1987) Diagnostic And Statistical Manual Of Mental Disorders Third Edition - R, Washington. D. C,: APA.

60 - Beck, A. (19740. Depressive Neurosis. In S. Arieti & E. Brody (Eds.) American Handbook Of Psychiatry Vol, 3. New York: Basic Books.

61 - Beck, A. T. (1976) Cognitive Therapy And Emotional Disorders. Mew York: International Universities Press.

62 - Beck, A. T. (1987). Conginitive Therapy. In J. K. Zeig (Ed.) The Evolution Of Psychotherapy. New York, N. Y.: Bruner/Mazel, Inc. Beck, A. T., Rush, A. J., Shaw, B. F., & Emery, G.(1979). Cognitive Therapy Of Depression. New York: Guilford Press.

63 - Coleman, J., Butcher, J. & Carson, R. (1980) Abnormal Psychology And Modern Life, Glenview, III,: Scott, Forseman & Comp., 6th Ed.

64 - Costin, F. And Draguns, J.G. (1989) Abnormal Psychology: Patterns, Issies, Interventions, N. Y.: Wiley.

65 - Eysenck, H.J. (1960) Classification And The Problem Of Diagnosis. In H.J. Eysenck (Ed.) Hanbook Of Abnormal Psychology, London: Pitman Medical.

66 - Eysenck, H.J. (1979). The Conditioning Model Of Neurosis. Behavioural And Brain Sciences. 2, 155 - 166.

67 - Eysenck, H.J. And Eysenck, M. W. (1985) Personality And Individual Differences: A Natural Science Approach. N.Y.: Plenum.

68 - Eysenck, H.J. Wakefield, J.A. & Friedman, A. (1983) Diagnosis And Clinical Assessment: The DSM III. Annual Review Of Psychology, 34, 167 - 193.

69 - Foa, E.B., & Wilson, R. (1991). Stop Obsessions: How To Overcome Your Obsessions And Compulsions. New York: Bantam Books.

70 - Franks, C.M., & Babarack, C.R. (1986). Behaviour Therapy With Adults: An Integrative Perspective. In M. Hersen, A.E. Kazdin, & A.S., Beelack (Eds.) The Clinical Psychology Handbook, New York: Pergamon Press.

71 - Freeman, A., & Davis, D.D. (1990). Cognitive Therapy Of Depression. In A.S. Bellack, M. Hersen, & A.E. Kazdin (Eds.) International Handbook Of Behaviour Modification And Therapy, (2nd Ed.). New York: Plenum Press.

72 - Gelder, M., Gath., K. & Mayou, R. (1989) Oxford Text - Book Of Psychiatry. Oxford: Oxford University Press, 2nd Ed.

73 - Goldfried, M.R. & Davison, G.C, (1977). Clinical Behaviour Therapy, New York: Holt, Rinehart & Winston.

74 - Goldstein, Arnold P. (1971). Psychotherapeutic Attraction. New York: Pergamon Press.

75 - Gonales, L., Hays, R.B., Bond, M.A., & Kelly, J.G. (1986). In MJ. Hersen, A. E. Kazdin, & A.S. Bellack (Eds). The Clinical Psychology Handbook, New York: Pergamon Press.

76 - Harris, S.L. (1986) Behaviour Therapy With Children. In M, Hersen, A. E. Kazdin, & A.S. Bellack, (Eds.), The Clinical Psychology Handbook, New York: Pergamon Press.

77 - Herbert, M. (1987a). Behavioural Treatment Of Children With

Problems: A Practice Manual, London: Academic Press.

78 - Herbert, M. (1987b). Conduct Disorders Of Childhood And Adolescence: A Social Learning Perspective Chichester: John Wiley.

79 - Ingram, R.E., & Scott, W.D. (1990). Cognitive Behaviour Therapy, In A.S. Bellack, M. Hersen, & A.E. Kazdin (Eds). International Handbook Of Behaviour Modification And Therapy (2nd Ed.), New York: Plenum Press.

80 - Kaplan, H. And Sadock, B. (1991) Synopsis Of Psychiatry: Behavioral Sciences, Clinical Psychiatry, Baltimore: Williams & Wilkims, 6Th Ed.

81 - Kaslow, N.J., & Racusin, G.R. (1990). Childhood Depression, In A.S. Bellack, M, Hersen, & A.E. Kazdin (Eds.) International Handbood Of Behaviour Modification And Therapy (2nd Ed.). New York: Plenum Press.

82 - Kazdin, A.E, (1990). Conduct Disorders. In A.S. Bellack, M. Hersen, & A.E. Kazdin (Eds.), Internationl Handbook Of Behaviour Modification And Therapy, (2ne Ed.) New York: Plenum Press.

83 - Lazarus, A.A. (1971). Behaviour Therapy And Beyound. New York: McGraw Hill.

84 - MCGuire, R.J. (1973) Classification And The Problem Of Diagnosis. In H.J. Eysenck (Ed.) Handbook Of Abnormal Psychology. London: Pitman Medical, 2 nd Ed.

85 - Mishel, W. (1968). Personality And Assessment, New York: John Wiley & Sons.

86 - O'Leary, K.d., & Wilson, G.T. (1975). Behaviour Therapy: Application And Outcome. Englewood Cliffs. NJ.: Prentice - Hall. Inc.

87 - Patterson. L., & Harbeck, C. (1990). Medical Disorders. In A. S. Bellack, M. Hersen, & A.E. Kazdin (Eds.) Internationa Handbook Of Behaviour Modification And Therapy. (2nd.). New York: Plenum Press.

88 - Pichot, P. (1989). The Historical Roots Of Behaviour Therapy. J Of Behaviour Therapy & Exp. Psychology O,PP. 107 - 114.

89 - Schaefer, C.E., Millman, H.L., Sichel,S., & Zwilling, J.R. (1987). Advances In Therapies For Children. San Franciso: Jossey - Bass Publishers.

90 - Seligman, M.E.P. (1975) Helplessness. San Fracisco: W.H. Freeman.

91 - Spiegler, M.D. (1983). Contemporary Behaviour Therapy. palo, Alto, CA: Mayfield Pubsishing Company.

92 - Stampgl, T.G., & Levis, D.J. (1976). Implosive Therapy: A Behavioural Therapy. In J.T. Spence, R.C. Carson, & J.W. Thibaut (Eds.) Behavioural Approaches To Therapy. Morristown, NJ: General Learning Press.

93 - Tuma, J.M. (1989). Mental Health Services For Children: The State Of The Art. American Psycholoist, 44, 188 - 199.

94 - Weiss, R.L., Heyman, R.E. (190). Marital Distress. In A.S. Bellack, M. Hersen, & A.E. Kazdin (Eds.) Internationl Handbook Of Behaviour Modification And Therapy (2nd.) New York: Plenum Press.

95 - Wolpe, J. (1958). Psychotherapy by Reciprocal Inhibition Stanford University Press.

96 - Wolpe, J. (1973). The Practice Of Behaviour Therapy (2nd Ed.), New York: Pregamon Press.

97 - Wolpe, J. (1987).The Promotion Of Scientific Psychotherapy. In J.K. Zeig (Ed.). The Evolution Of Psychotherapy. New York: Bruner/Mazel, Inc.

98 - Wolpe, J., & Lang, P.J. (1964). A Fear Survey Schedule For Use In Behaviour Therapy. Behaviour Research And Therapy, 2, 27 - 30.

99 - Wolpe, J., & Lazarus, A.A. (1966). Behaviour Therapy Techniques: A Guide To The Treatment Of Neurosis, New York: Pergamon Press.

100 - World Health Organization (1992). The ICD- 10 Classification Of Mental And Behavioural Disorders. Clinical Descriptions And Diagnostic Guidelines. Geneva.

المحتويات

الموضوع	الصفحة


Bibliotheca Alexandrina
1194103

